

كيف تحصل على الأفكار

جاك فوستر

رسومات:
لاري كوربي



ترجمة: لميس فواد اليحيى


مكتبة
الحبر الإلكتروني
@bookkn
كيف
تحصل
على
الأفكار
جاك فوستر
رسومات:
لاري كوربي
ترجمة: لميس فواد اليحيى

كيف تحصل على الأفكار؟

جاك فوستر

ترجمة للعربية: لميس فؤاد اليحيى

إلى أفضل ثلاث أفكار
حصلت عليها

زوجتي نانسي
وابناي، مارك و تيم

مقدمة

لمدة سبع سنوات قمت بالمساعدة في إعطاء دورة في الدعاية والإعلان مدتها ستة عشر أسبوعاً في جامعة كاليفورنيا الجنوبية.

كانت الدورة برعاية الجمعية الأمريكية لوكالات الإعلان (AAAA)، وقد صُممت لإعطاء شباب وكالات الدعاية والإعلان نظرة عامة عن المهنة التي اختاروها.

أحد الأساتذة تحدث عن إدارة الحسابات. وأستاذ آخر تحدث عن وسائل الإعلام والبحث. وتحدثت أنا عن الإعلان المُبدع.

تحدثت عن الإعلانات والدعايات وعن البريد المباشر والإعلان الخارجي، وعن ما يجعل العناوين جيدة والنص مقنعاً، وعن استخدام الموسيقى والأغاني واستعراض محاسن المُنتج والدلائل، وعن الفوائد واختيار النوع والجمهور المستهدف والنقاط المثالية والعناوين الفرعية والإستراتيجية والمحفزات والقسائم (الكوبونات) والإدخالات الحُرّة والرسومات البيانية النفسية، وإلخ إلخ إلخ.

في نهاية السنة الأولى سألت الخريجين ما الذي كان يجب علي أن أتحدث عنه ولم أفعل؟

قالوا: «الأفكار». وكتب أحدهم: «لقد أخبرتنا أن كل إعلان وكل دعاية يجب أن يبدأ بفكرة، ولكنك لم تخبرنا أبداً ما هي الفكرة أو كيف نحصل عليها.»

حسناً.

لذا فقد حاولت في السنوات الست التالية أن أتحدث عن الأفكار وكيفية الحصول عليها.

ليس فقط أفكاراً للإعلانات. بل أفكاراً من كل نوع.

ومن بين الذين درَّستهم كان عدد الذين كلفوا بإيجاد أفكار للإعلانات والدعايات قليلاً، بينما كان معظمهم مدراء حسابات، ومصممين وباحثين في وسائل الإعلام، وليس فقط مؤلفين ومدراء أقسام فنية. ولكن جميعهم - مثلك ومثل كل شخص آخر في عالم الأعمال أو في الحكومة، أو في المدرسة أو في البيت، سواء كانوا مبتدئين أو متمرسين - يحتاجون أن يعرفوا كيف يمكن الحصول على الأفكار.

لماذا؟

أولاً، الأفكار الجديدة هي عجلات التقدم. وبدونها يسود الركود.

سواء كنت مصمماً يحلم بعالم آخر، أو مهندساً يعمل على إيجاد نوع جديد من البناء،أو مديراً مكلفاً بتطوير مفهوم عمل جديد، أو مُعلناً يبحث عن طريقة ثورية لبيع منتج ما، أو أستاذاً للصف الخامس يحاول أن يضع برنامجاً مميزاً لاجتماع الهيئة المدرسية، أو متطوعاً يبحث عن طريقة

جديدة ليبيع نفس بطاقات اليانصيب القديمة، فإن قدرتك على إيجاد الأفكار الجديدة هو أمر حاسم لنجاحك.

ثانياً، تقوم أنظمة الحاسوب بالكثير من العمل اليومي الذي اعتدت القيام به، لذا (نظرياً على الأقل) يحررك - وفعلياً يتطلب منك - للقيام بالعمل الإبداعي الذي لا تستطيع تلك الأنظمة القيام به.

ثالثاً، أنت تعيش فيما يسميه الكثير «عصر المعلوماتية»- عصر يتطلب سيلاً مستمراً من الأفكار الجديدة إذا كان لا بد أن يبلغ إمكانياته و يدرك مصيره.

ذلك لأن القيمة الحقيقية للمعلومات - بعيداً عن كونها تساعدك لتفهم الأشياء أفضل - تظهر فقط عندما تندمج مع معلومات أخرى لتكون أفكاراً جديدة: أفكاراً تحلُّ مشاكل، أفكاراً تساعد الناس، أفكاراً تصون الأشياء وتصلحها وتبدعها، أفكاراً تجعل الأشياء أفضل وأرخص وأكثر نفعاً، أفكاراً تنوّر وتنعش وتلهم وتثري وتشجع.

إذا لم تستخدم هذه الثروة من المعلومات لتبتكر مثل تلك الأفكار، فأنت تضيعها.

باختصار، لم يكن هناك زمن في التاريخ كله كانت فيه الأفكار مطلوبة لهذه الدرجة وقيّمة بهذا القدر.

هذا الكتاب يتضمن معظم ما أخبرت به طلابي عن الأفكار.

شكر وعرفان

لقد تعلمت شيئاً ما عن الأفكار من كل شخص علمته أو عملت معه. وأية محاولة لتذكر أسمائهم جميعهم ستفشل.

لذا فإني «أشكركم جميعكم» المخلصة ولكن الشاملة ستفي بالغرض.

شكر خاص لـ (توم بفليملن) الذي ساعدتني اقتراحاته في تطوير الطبعة الأولى من هذا العمل؛ ولـ (ستيفن بيرسانتي) وفريقه، الذي ساعدني حماسه ومعرفته ومهارته لتحويل مسوّدة إلى كتاب كامل؛ ولعائلتي التي دعمتني بإيمانها.

خارطة طريق سهلة الاتباع

تواجه البشرية أكثر من أي وقت آخر في التاريخ مفترق طرق. أحدهما يؤدي إلى القنوط واليأس المطلق. والآخر يؤدي إلى الانقراض الكامل. لنصلي كي نحصل على الحكمة للاختيار بشكل صحيح.

وودي آلان

عندما كانوا يذكرون (كندا)، كنت أظن أنها في مكان ما فوق الجبال.

مارلين مونرو

أين أنا؟ أنا في كشك هاتف عند زاوية امشِ ولا تمشِ.

مجهول



شقيقي يكتب مقالات رئيسة لجريدة بارزة. وأنا أكتب إعلانات لوكالة دعاية بارزة. ولا يفهم أي منّا كيف يقوم الآخر بعمله.

«كيف يمكنك كتابة مقالات رئيسة عن عشرين موضوعاً مختلفاً يهتم بها قراؤك؟» تساءلت. «كيف يمكنك الحصول على الأفكار؟»

«كيف يمكنك كتابة عشرين إعلاناً مختلفاً عن برتقال (سنكيست)؟» تساءل هو: «كيف تحصل على الأفكار؟»

في الواقع ربما يستخدم كلانا نفس التقنيات دون أن نعرف ذلك. ومع ذلك، فكل من أعرفه من الذين يحللون الأفكار يوافق تقريباً على الإجراءات التي يجب عليك اتباعها لتحصل على تلك الأفكار.

في كتاب «أسلوب لإنتاج الأفكار»، يصف (جيمس ويب يونغ) طريقة من خمس خطوات لإنتاج الأفكار.

أولاً: يجب على العقل أن «يجمع المواد الأولية». في الإعلان تشتمل هذه الأدوات على «معرفة معينة عن المنتجات والناس، (و) المعلومات العامة عن الحياة والأحداث.»

ثانياً: يقوم العقل «بعملية عجن لتلك المواد».

ثالثاً: «تتخلى عن الموضوع بأكمله وتُخرج المشكلة من عقلك بشكل تام قدر استطاعتك.»

رابعاً: «من اللامكان ستنبثق الفكرة.»

خامساً: «تأخذ فكرتك الوليدة إلى عالم الواقع» وانظر كيف ستعمل.

أما الفيلسوف الألماني (هيلمهولتز)، فقد أكد أنه استخدم ثلاث خطوات ليحصل على أفكار جديدة.

الخطوة الأولى كانت «التحضير»، الوقت الذي يتحرّى خلاله عن المشكلة «في جميع الاتجاهات» [الخطوة الثانية عند (يونغ)].

الخطوة الثانية كانت «الحضانة»، عندما لا يفكر بالمشكلة بشكل واع أبداً [الخطوة الثالثة عند (يونغ)].

الخطوة الثالثة كانت «الاستنارة»، وذلك عندما «تأتي الأفكار السعيدة فجأة وبدون جهد، مثل الإلهام» [الخطوة الرابعة عند (يونغ)].

يقول (موشيه ف. روبنستين)، وهو متخصص في حل المشاكل العلمية من جامعة كاليفورنيا: إنه يوجد أربع مراحل واضحة لحل المشاكل:

المرحلة الأولى: التحضير، وذلك بمراجعة عناصر المشكلة ودراسة علاقاتها ببعضها [الخطوتان الأولى والثانية عند (يونغ)].

الخطوة الثانية: الحضانة، ما لم تتمكن من حل المشكلة بشكل سريع فإنك ستؤجلها إلى اليوم التالي. من المحتمل أن تشعر بالإحباط في هذه المرحلة لأنك لم تتمكن من إيجاد حل ولا تعرف كيف ستجده [الخطوة الثالثة عند (يونغ)].

المرحلة الثالثة: الإلهام، تشعر بومضة من الإثارة كحَلّ، أو طريق ممكن للحل، وتظهر فجأة [الخطوة الرابعة عند (يونغ)].

المرحلة الرابعة: التحقق، وذلك عند التحقق من الحل لتتأكد من أنه فعّال في الواقع [الخطوة الخامسة عند (يونغ)].

في كتاب «مفترس العالم: العقل البشري»، يقول (تشارلز اس. ويكفيلد): إنه «يوجد سلسلة من خمس مراحل عقلية تعرِّف العمل المبدع:»

المرحلة الأولى: «هي إدراك المشكلة.»

المرحلة الثانية: «يأتي تعريف المشكلة.»

المرحلة الثالثة: «يأتي تشرُّب المشكلة والبيانات الواقعية المحيطة بها» [الخطوتان الأولى والثانية عند (يونغ)].

المرحلة الرابعة: «تأتي فترة الحضانة والسكون السطحي» [الخطوة الثالثة عند (يونغ)].

المرحلة الخامسة: يأتي «الانفجار - الرؤيا العقلية،القفزة المفاجئة إلى ما وراء المنطق،وما وراء مرحلة الحلول العادية» [الخطوة الرابعة عند (يونغ)].

آه، ولكن بالرغم من أنهم جميعهم يوافقون بشكل عام على الخطوات التي يجب عليك اتباعها لتحصل على فكرة ما، إلا أنه لم يتحدث أي منهم عن الحالة التي يجب أن تكون فيها للتقدم عبر تلك الخطوات. وإذا لم تكن في الحالة المناسبة، فلن يكون هنالك فرق سواء عرفت تلك الخطوات أم لا؛ فلن تحصل أبداً على الأفكار التي يمكنك الحصول عليها.

إن إخبار معظم الناس كيف يحصلون على فكرة ما هو تقريباً مثل إخبار طفل في الصف الأول الأساسي كيف يجد قيمة س عندما س+1 = 2س+4، أو مثل التحدث إلى شخص أرجله ضعيفة عن كيفية القفز العالي. تماماً كما يجب أن تعرف عن الجبر قبل أن تحلّ معادلة ما، وتماماً كما يجب أن يكون لديك أرجل قوية قبل أن تتمكن من القفز العالي، كذلك عليك أن تكيّف عقلك قبل أن تتمكن من الحصول على فكرة.

أحاول في الفصل الأول من هذا الكتاب أن أعرِّف الفكرة.

في الفصول الثمانية التالية أخبرك كيف تكيّف عقلك. ويمكنك قراءتها بأي ترتيب كان:

2- استمتع.

3- كن مستقطباً للأفكار.

4- وجّه عقلك نحو الأهداف.

5- كن أكثر كطفل.

6- احصل على المزيد من المدخلات (المعلومات).

7- استجمع شجاعتك.

8- أعد التفكير بتفكيرك.

9- تعلم كيف تجمّع.

بالضرورة، أتحدث عن تلك الأشياء بالتسلسل. ولكن يجب أن يمروا جميعهم في حياتك في نفس الوقت، وذلك لأن وضع عقلك في حالة إيجاد فكرة ليس شيئاً تقوم به ثم تتوقف. إنه نشاط على مدى الحياة؛ عمل لا يمكنك إنهاؤه، هدف لا يمكنك الوصول إليه.

تتحدث الفصول من العاشر وحتى الرابع عشر عن الإجراءات للحصول على الأفكار التي يجب اتباعها بالترتيب.

بالرغم من أنني أستخدم كلمات مختلفة،إلا أنني أتفق بشكل عام مع (يونغ). (هناك استثناءان: لقد أضفت خطوة إلى خطواته- وهي الحاجة إلى تعريف المشكلة؛ وجمعت خطوتيه الثالثة والرابعة لأنهما تبدوان خطوة واحدة- وليس خطوتين.)

بالنسبة للبعض فإن خطوتي الأخيرة [وخطوة (يونغ)] قد لا تبدو منفصلة عن عملية الحصول على الفكرة، ولكنها حقيقة منفصلة، وذلك لأن الفكرة لا تعتبر فكرة إلى أن يحدث فيها شيء ما.

10- عرّف المشكلة.

11- اجمع المعلومات.

12- ابحث عن الفكرة.

13- إنساها.

14- اشرع في تنفيذها.

قبل أن نبدأ، على أي حال، علينا أن نسأل سؤالاً، ونحصل على جواب.

* * *

1

ما هي الفكرة ؟

أعرف الجواب. الجواب يكمن في قلب البشرية أجمع! ماذا، الجواب هو اثنا عشر؟ أعتقد أنني في المبنى الخطأ.

تشارلز تشولتز

سأكون راضياً إذا تمكنت من الإجابة فوراً، وقد فعلت. لقد قلت: إنني لا أعرف.

مارك توين



قبل أن نكتشف كيف نحصل على الأفكار يجب علينا أن نناقش ما هي الأفكار، لأننا إذا لم نعرف ماهية الأشياء فسيكون من الصعب اكتشاف كيفية الحصول على المزيد منها.

المشكلة الوحيدة هي: كيف تعرِّف الفكرة؟

قال (ايه. ي. هوسمان) «لا يمكنني تعريف الشِعر أكثر مما يمكن للتريْر(كلب صيد صغير وذكي) أن يعرِّف الفأر، ولكن كلانا يدرك الشيء من العلامات التي يُحدثها بداخلنا. » الجَمَال هو أيضاً كذلك. وكذلك الأشياء مثل السجية والحب.

وهكذا، بالطبع، هي الفكرة. عندما تكون الفكرة حاضرة عندنا فإننا نعرفها ونحسُّها، شيء ما بداخلنا يدركها. ولكن حاول أن تعرِّفها.

انظر في القواميس،ستجد كل شيء ابتداء من: «كل ما يوجد في العقل، بشكل كامن أو واقعي، كإنتاج للنشاط الذهني، مثل الأفكار والمعرفة» إلى «أعلى فئة: وهي نتاج العمل الفكري» إلى «الوجود الغامض والذي هو نموذج حقيقي حيث تكون الأشياء ذات تمثيل ناقص.»

كثير من الخير الذي أنت منه.

عرض (مارفين مينسكي) هذه الصعوبة بإتقان في «المجتمع العقلاني»:

«فقط في المنطق والرياضيات يمكن للتعريفات أن توضّح المفاهيم بشكل كامل... يمكنك أن تعرف ما هو النمر بدون تعريفه. وقد تستطيع تعريف النمر، على الرغم من أنك بالكاد تعرف عنه أي شيء.»

على أي حال، إذا سألت الناس عن التعريف، تحصل على إجابات أفضل، إجابات قريبة جداً من توضيح المفهوم والشيء نفسه.

إليكم بعض الإجابات التي حصلت عليها من زملائي في العمل ومن طلابي في جامعة كاليفورنيا الجنوبية وجامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس:

إنه شيء واضح جداً لدرجة أنه عندما يخبرك

أحدهم عنه تستغرب لماذا لم تفكر به بنفسك.

تشمل الفكرة جميع نواحي الحالة وتجعلها سهلة.

إنها تربط جميع النهايات المفككة في عقدة واحدة محكمة. هذه العقدة تدعى فكرة.

إنها تمثيل مفهوم بشكل مباشر لشيء معروف أو مقبول عالمياً، ولكنه يبلغ بطريقة غريبة وفريدة وغير متوقعة.

شيء ما جديد ولا يمكن إدراكه مما سبقه.

إنه تلك الومضة الاستبصارية التي تجعلك ترى الأشياء في مظهر جديد يجمع فكرتين تبدوان متباينتين في مفهوم واحد جديد.

تصنع الفكرة من الصعب شيئاً سهلاً بشكل رهيب.

يبدو لي أن تلك التعريفات (في الواقع هي أوصاف أكثر منها تعريفات؛ ولكن لا يهم - فهي تصل إلى ماهيتها) تعطيك شعوراً أفضل لذلك الشيء المحيِّر المسمى فكرة، لأنها تتحدث عن الاصطناع والمشاكل والاستبصارات والوضوح.

بالرغم من ذلك فإن أكثر تعريف أعجبني، والذي هو أساس هذا الكتاب، هو ذلك الذي وضعه (جيمس ويب يونغ):

الفكرة ليست أكثر ولا أقل من مزج جديد لعناصر قديمة.

هناك سببان لإعجابي الشديد بذلك التعريف:

السبب الأول: إنه يخبرك كيف تحصل على فكرة لأنه يبيّن أن الحصول على فكرة هو مثل ابتكار وصفة لطبق طعام جديد. كل ما عليك عمله هو أن تأخذ بعض المكونات التي تعرفها سابقاً وتمزجها بطريقة جديدة. إنها بهذه البساطة.

ليست فقط بسيطة، بل لا تحتاج لعبقرية للقيام بها. ولا تحتاج لعالم صواريخ أو لفائز بجائزة نوبل أو لفنان عالمي مشهور أو لشاعر ممتاز أو لبراعة في الإعلان أو لفائز بجائزة (بوليتزر) أو

لمخترع من الدرجة الأولى.

كتب (جيه. برونوويسكي): «حسب اعتقادي: إنه من الخطأ أن تفكّر بالنشاط الإبداعي كشيء غير عادي.»

الناس العاديون يحصلون على الأفكار الجيدة كل يوم.

يبتكرون كل يوم ويخترعون ويكتشفون أشياء. يكتشفون كل يوم طرقاً مختلفة لتصليح سياراتهم ومغاسلهم وأبوابهم، ولتحضير عشائهم، ولزيادة مبيعاتهم، ولتوفير النقود، ولتعليم أبنائهم، ولتقليل المصاريف، ولزيادة الإنتاج، ولكتابة المذكرات والعروض، ولجعل الأشياء أفضل أو أسهل أو أرخص... وتستمر القائمة.

السبب الثاني: أعجبني لأنه يحدد ما أعتقد أنه مفتاح الحصول على الأفكار، وهو الدمج أو الربط أو وضع أشياء بجانب بعضها أو التركيب أو الاتحاد.

كتب (هادامارد)، «من الواضح أن الاكتشاف أو الاختراع، سواء أكان في الرياضيات أو في أي شيء آخر، يحدث عن طريق دمج الأفكار... الفعل cogito باللاتينية «يفكّر»، أصله اللغوي «يخلط مع بعض». وقد انتبه القديس (أوغستين) إلى ذلك، كما لاحظ أن كلمة intelligo تعني «أن تختار من بين».

«عندما يكون عقل الشاعر مجهزاً تماما لعمله» كتب (تي. اس. إليوت)، «فإنه يدمج بشكل مستمر التجارب المتباينة. فتجربة الإنسان العادي تكون مشوشة، وغير منتظمة، ومجزأة. ويقع الآخر في الحب أو يقرأ لـ (سبينوزا)، وهاتان الخبرتان لا تمُتان بصلة إلى بعضهما، أو إلى ضجيج الآلة الكاتبة أو لرائحة الطهو؛ في عقل الشاعر هذه الخبرات تشكّل دائماً وحدات كاملة جديدة.

«يصبح الإنسان مبدعاً»، كتب (جيه. برونوويسكي)، «سواء أكان فناناً أو عالماً، عندما يجد وحدة جديدة في تنوع الطبيعة. ويقوم بذلك بواسطة إيجاد التشابه بين الأشياء التي لم تكن تعتبر متشابهة من قبل... العقل المبدع هو الذي يبحث عن التشابهات غير المتوقعة.»

أو استمع إلى (روبرت فروست): «ما هي الفكرة؟ إذا تذكرت شيئاً واحداً مما قلته، فتذكر أن الفكرة هي عمل ترابط.»

أو إلى (فرانسيس هـ. كارتير): «يوجد طريقة واحدة يمكن للمرء فيها أن يكتسب فكرة جديدة: بواسطة ربط أو جمع فكرتين أو أكثر موجودتين عنده أصلاً في تجاور جديد بطريقة يمكن بها اكتشاف العلاقة بينهما والتي لم يكن على علم بها من قبل.»

وكتب (آرثر كوستلر) كتاباً كاملاً عنوانه «صنيع الإبداع» المعتمد على نظرية أن أصل الإبداع لا يعني إبداع أو إنشاء نظام أفكار من لاشيء، ولكن دمج نماذج أفكار محكمة البناء - عن طريق عملية تخصيب تهجيني.

أطلق (كوستلر) على هذه العملية اسم «الجمع الثنائي» bisociation.

وقال: «العمل الإبداعي يكشف، ويختار ويعيد الخلط ويدمج ويركّب الحقائق والأفكار والقدرات الشخصية والمهارات الموجودة أصلاً.»

«أعمال الجمع»، و«تشابهات غير متوقعة»، و«وحدات كاملة جديدة»، و«خلط مع بعض» ثم «اختيار من بين مجموعة»، و«تجاورات جديدة»، و«الجمع الثنائي»- كيفما عبروا عنها، فهي جميعها تبين تقريباً ما قاله (يونغ):

الفكرة ليست أكثر ولا أقل من خليط جديد لعناصر قديمة.

* * *

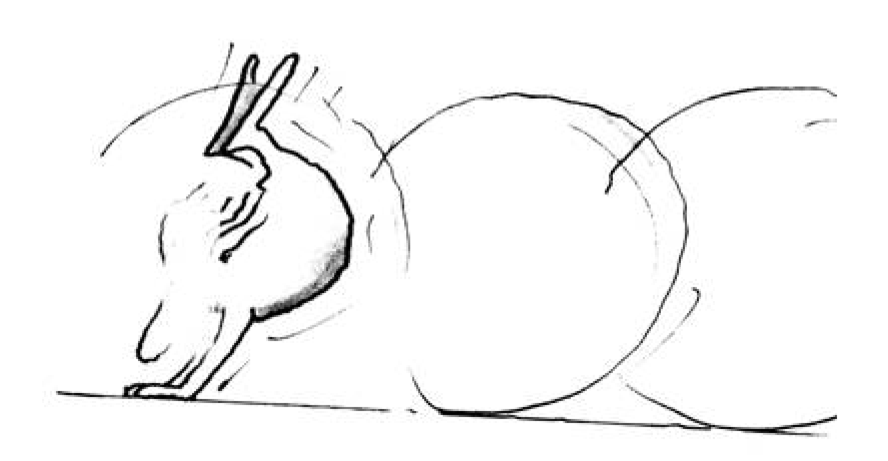
2

استمتع

من يضحكْ يعشْ.
ماري بيتيبون بول

أحياناً عندما أقرأ لـ (غوتة) يكون عندي شك قوي بأنه يحاول أن يكون مضحكاً.
غاي ديفنبورت

الجديّة هي الملاذ الوحيد للسطحي.
أوسكار وايلد



ليس بمحض الصدفة أنني صنّفت الاستمتاع كأول اقتراح في كيفية جعل عقلك في حالة الحصول على فكرة. في الواقع، وحسب خبرتي قد يكون أهم شيء.

وإليكم السبب:

عادة في أقسام الإبداع لوكالات الإعلام، يكون عمل الكاتب ومدير القسم الفني مع بعضهما كفريق واحد في مشروع ما.

عندما كان يحدث ذلك في أقسامي، كنت أعرف دائماً أي فريق سيأتي بأفضل الأفكار وأفضل الإعلانات، وأفضل الدعايات التلفزيونية، وأفضل لوحات الإعلانات.

لقد كان دائماً الفريق الأكثر استمتاعاً.

أولئك المقطبون والعاقدو الحواجب نادراً ما حصلوا على شيء جيد.

أولئك المبتسمون والضاحكون حصلوا في معظم الأحيان على شيء جيد.

هل كانوا يستمتعون لأنهم حصلوا على أفكار؟ أم أنهم حصلوا على أفكار لأنهم كانوا مستمتعين؟

الخيار الثاني بدون شك.

ومع ذلك، فأنت تعلم أن ذلك صحيح بالنسبة لكل شيء آخر، الأشخاص الذين يستمتعون بما يفعلون، ينجزون عملهم بشكل أفضل. إذن لماذا لا يكون ذلك صحيحاً بالنسبة للأشخاص الذين يوجدون الأفكار؟

«اجعل عملك في مؤسستك ممتعاً»، قال (ديفيد أوغيلفي)، رئيس وكالة إعلان. «عندما لا يستمتع الأشخاص فإنهم نادراً ما ينتجون إعلانات جيدة.»

لم يكن السيد (أوغيلفي) مضطراً لتحديد ملاحظاته في الأشخاص العاملين في وكالات الإعلان. إذ إن الشيء نفسه ينطبق على أي شخص في أي مكان يمكن أن يأتي بفكرة ما.

حسناً، أعلم أن ابتكار إعلانات هو محاولة إبداع ثانوية، ويمكنك اعتبار تطبيق الدروس التي تعلمتها هناك على الأعمال الأكثر أهمية عملاً أحمق. ولكنَّ الأشخاص العاملين في حقول أخرى يقولون الشيء نفسه عن الاستمتاع.

«الأشخاص الجديّون لديهم أفكار قليلة»، قال (بول فاليري). «الأشخاص الذين لديهم أفكار لا يكونوا جديين أبداً.»

في الواقع، ليس من المفاجئ أن تكون روح الفكاهة وجميع أنواع الإبداع متلازمة مع بعضها.

بالرغم من ذلك، وكما أشار (آرثر كسوستلر)، فإن أساس روح الفكاهة هو أيضاً أساس الإبداع - الدمج غير المتوقع لعناصر غير متشابهة لتشكيل وحدة كاملة جديدة منطقية فعلياً؛ كظهور انعطاف على اليسار عندما تتوقع أن الطريق يمتد بشكل مستقيم؛ إنه (الجمع الثنائي) [كما عبّر عنه (كوستلر)]، إطاران مرجعيان يلتقيان ببعضهما.

استمع إلى كيف يتم ذلك مع روح الفكاهة:

«وقعت نانسي ريغان وكسرت شعرها»، قال (جوني كارسون).

«كيف يمكنني أن أؤمن بالرَّب»، تساءل (ودي آلان)»، في حين أنني في الأسبوع الماضي انحشر لساني داخل أسطوانة الآلة الكاتبة الكهربائية؟»

«من الممكن ألا يكون السباق للأسرع، ولا النصر للأقوى»، قال (دامون رونيون)، «ولكن هذا هو الأسلوب للمراهنة.»

كتب (رينغ لاردنر) «أسكت، فَسَرَها».

في كل حالة يذهب عقلك في اتجاه واحد في الوقت الذي تُجبر فيه على تغيير الاتجاهات - وأعجب العجائب - أن هذا الاتجاه الجديد وغير المتوقع هو منطقي تماماً. لقد تم ابتكار شيء جديد، شيء ما وفقاً للحقيقة التي تبدو غالباً واضحة.

آه، ولكن ذلك هو بالضبط ما تعنيه الفكرة أيضاً. الدمج غير المتوقع لعنصرين «قديمين» لابتكار وحدة كاملة جديدة منطقية، «قالبان للتفكير» [كما عبّر عنها (كوستلر)] يلتقيان في حالة ما.

دمج (غوتنبيرغ) آلة صك نقود مع مكبس نبيذ وحصل على آلة طباعة.

دمج (دالي) الأحلام والفن مع بعضهما وحصل على السيريالية.

أحدهم دمج النار والطعام وحصل على الطبخ.

دمج (نيوتن) المد والجزر مع سقوط التفاحة وحصل على قانون الجاذبية.

دمج (داروين) كوارث البشرية مع توالد الأجناس وحصل على نظرية الانتخاب الطبيعي.

دمج (هتشينز) منبهاً مع ساعة وحصل على ساعة منبه.

دمج (ليبمان) قلم رصاص مع ممحاة وحصل على قلم رصاص بممحاة.

دمج أحدهم خِرقة مع عصا وحصل على ممسحة ذات عصا.

ذهبت مرة إلى مقابلة للحصول على عمل في وكالة إعلان في شيكاغو. وبمجرد أن دخلت الوكالة عرفت أنها ستكون مكاناً جيداً للعمل، مكاناً تقفز فيه الأفكار من السقف. عندما خرجت من المصعد، كان يوجد على الحائط تلك اللوحة الكبيرة ذات المظهر الرسمي داخل إطار:



1 - أمسك معطفك.
2 - أحضر قبعتك.
3 - اترك همومك على عتبة الباب.
4 - وجه قدميك نحو الجانب المشمس من الشارع.

كانت هناك محاطة بإطار على الحائط - «قالبان للتفكير» يلتقيان في حالة ما. إطاران مرجعيان يلتصقان ببعضهما. روح الفكاهة والإبداع. من الصعب أن تحصل على أحدهما دون الآخر. ونفس الشيء ينطبق على الاستمتاع والأفكار. والمرح والأداء.

دعوني أروي لكم قصة:

عندما بدأت عملي في الإعلان، كان المؤلفون ومدراء الأقسام الفنية يرتدون الملابس التي يرتديها كل شخص في العمل- كان الرجال يرتدون البذلات وربطات العنق، والنساء يرتدين الفساتين أو الأطقم النسائية.

في أواخر الستينيات تغيّر كل ذلك. بدأ الناس يلبسون الكنزات والبناطيل الجينز و(التي شيرتات) وأحذية الرياضة. لقد كنت أدير قسم إبداع في ذلك الوقت، وسألتني مجلة (لوس أنجلوس تايمز) ما هو رأيي بالأشخاص الذين يأتون إلى العمل بذلك الشكل.

فقلت: «لا أهتم حتى لو أتوا إلى العمل بالبيجامات، طالما أنهم ينجزون العمل بنجاح.»

بالتأكيد، وفي اليوم الذي تلا صدور الموضوع (مع إجابتي)، حضر جميع موظفي القسم بالبيجامات. لقد كانت متعة كبيرة. ضجّ المكتب بالمرح والضحك.

الأهم من ذلك، فقد كان ذلك اليوم والأسبوع الذي تلاه من أكثر الأوقات التي مرت على دائرتي إنتاجية. كان الجميع يستمتع، وأصبح العمل أفضل.

لاحظوا مرة ثانية علاقة السبب والأثر ببعضهما: حدثت المتعة أولاً؛ والعمل الأفضل ثانياً. الاستمتاع يحرر الإبداع. إنه أحد الحبوب التي تزرعها لتحصل على الأفكار.

بإدراكنا ذلك، نبدأ بزرع المزيد من تلك البذور لنجعل الحضور إلى العمل شيئاً ممتعاً. من المحتمل أن تكفي بذرتان في مكان عملك،أو يمكن أن تومض فكرة من تلك التي تنمو.

اجتماع في الحديقة... يقع مكتبنا في الشارع مقابل الحديقة. وكنا نعقد اجتماعاً مرة في الشهر تقريباً هناك. (من المدهش حقاً كيف أن مجرد الخروج من المكتب ينمي الصداقة الحميمة ويرفع

الإنتاجية.)

يوم عائلي. يأتي الأطفال مرة في السنة ليروا أين يعمل آباؤهم وأمهاتهم.

لعبة السهام. نضع لوحة تسديد السهام في غرفة مؤتمراتنا ونلعب لعبة الأسهم عندما نحتاج لفترة راحة.

من هذا؟ يحضر الموظفون والموظفات صوراً لهم عندما كانوا أطفالاً. ونثبت جميع الصور على الحائط، ونرقمها، ويحاول كل شخص أن يحزر من هذا أو ذاك. والشخص الذي يجمع أكبر عدد من الإجابات الصحيحة يحصل على جائزة.

طفل جميل/ بشع. نقوم بنفس ما فعلناه في الأعلى، ولكن نصوّت جميعنا على أي طفل هو الأجمل، وأيهم الأبشع. وهنالك جوائز بالطبع.

معرض فنون وصناعات يدوية. يبيع الأشخاص (أو يعرضون فقط) أشياء صنعوها هم أو عائلاتهم في البيت.

هوكي في المدخل. خلال ساعة الغداء، نلعب أحياناً الهوكي في المدخل بعصي هوكي حقيقية ولكن بلفيفة ورق بدلاً من البَك (قرص مطاطي يستعمل في لعبة الهوكي.)

أعمال أطفال فنية. يحضر الآباء أعمال أطفالهم الفنية، وعليها بطاقات بأسمائهم ويعلقونها في الردهة.

صلصات حارّة. تحضر الطبخات إلى القسم داخل قدور طبخ اللحم؛ ونقوم بالتذوق والتصويت على الفائز.

يوم الملابس الرسمية. بين حين وآخر نأتي جميعنا مرتدين أفضل الملابس.

قِدر الحظ. كل شخص يحضر قِدراً فيه نوع طعام، ونجلس جميعاً في الردهة ونتناول الغداء مع بعضنا.

«إذا لم يكن ممتعاً فلماذا نقوم به؟» يقول (جيري غرينفيلد) صاحب محلات (بن وجيري للبوظة).

ويوافق (توم جيه. بيترز): «المقدمة رقم واحد في العمل هي ألا يكون مملاً أو فاتراً.» وأضاف: «يجب أن يكون ممتعاً. فإذا لم يكن ممتعاً، فأنت تهدر حياتك.»

لا تهدر حياتك. استمتع قليلاً.

وستحصل - ليس صُدفة - على بعض الأفكار.

* * *

3

كن مستقطباً للأفكار

يبدو لي أن ذلك الشخص يمتلك فكرة واحدة فقط، وتلك هي الخطأ.

صمويل جونسون

كل شخص يكون عبقرياً على الأقل مرة في السنة؛ والعبقري الحقيقي هو الذي تكون أفكاره الأصيلة متقاربة من بعضها.

جي. سي. ليتشنبيرغ

يستطيع المرء أن يعيش بدون هواء لدقائق معدودة، وبدون ماء لحوالي أسبوعين، وبدون طعام لحوالي شهرين - وبدون فكرة جديدة لسنوات من غير انقطاع.

كنت روث



لم يفهم أحد (حتى الآن) كيف يستطيع عقلك - وهو شيء مادي - أن ينتج فكرة، وهي شيء غير مادي.

كل ما نعرفه هو أن ذلك يحدث. وربما يحدث لك أقل مما يحدث للآخرين، ولكن بما أنه حدث لك بضع مرات، فنحن نعرف أنه لا يوجد خلل بدني - مثلاً، لا يوجد طفرة جينية في دماغك - يمنعك من الحصول على الأفكار. إذن يمكنك الحصول عليها. وهذا شيء مُثبت.

إذن الشيء الوحيد الذي علينا اكتشافه هو لماذا تحصل على القليل من الأفكار ثم تعمل على الحصول على المزيد منها.

عندما كنت صبياً كنت أتسكع مع شخص اسمه (جوني - بوي بويد). كان (جيه بي) طائشاً. وكان يبدو أن الحوادث تقع له، فإذا لم يقع أحدها له،عمل هو على الوقوع فيها.

في الوقت الحاضر سيقول علماء النفس إن (جيه بي) يجعل الحوادث تقع دون وعي منه، وهذه هي طريقته لجذب الانتباه إليه.

في ذلك الوقت كنا ندعوه (مستقطب الحوادث) وظل يُنادى هكذا.

عندما أصبحت بالغاً رافقت أشخاصاً كانوا (مستقطبي أفكار). تأتي الأفكار إليهم بنفس الطريقة التي تقع فيها الحوادث ل (جيه بي). وربما يقول علماء النفس الشيء نفسه الذي قالوه عن (جيه بي) - إنهم باللاوعي يجعلون تلك الأشياء تحدث لهم، وإن هذه هي طريقتهم في جذب الانتباه.

ربما. ولكن أعتقد أن هنالك أكثر من ذلك.

اقتبس (جيمس ويب يونغ) من (باريتو) الذي اعتقد أنه يوجد نوعان رئيسان من الناس، نوع أطلق عليهم (المضاربين) والآخر أطلق عليهم (أصحاب الدخل).

(المضارب)، قال (باريتو): مشغول باستمرار باحتمالات دمج جديدة. وهذا النوع يشمل، كما عبَّر عنه (يونغ)، «جميع أولئك الأشخاص في أي حقل... والذين لا يستطيعون عدم التدخل في الأشياء المُرْضية والذين يتفكرون في كيفية تغييرها.»

من جهة أخرى، فإن (صاحب الدخل) يشمل «أشخاصاً رتيبين وثابتين ومحدودي الخيال ومحافظين يؤثر فيهم (المضارب).»

اتفق (يونغ) مع (باريتو) في أن هذين النوعين موجودان - وفي هذه الحالة- وصل إلى نتيجة «أنه يوجد عدد هائل من الناس لا يجدي معهم نفعاً أي أسلوب لطرح الأفكار.»

لا أتفق مع هذا الاستنتاج.

لا أعتقد أن الأشخاص المستقطِبين للأفكار الذين رافقتهم قد ولدوا بنوع مميّز من موهبة تكوين الأفكار، أو بطريقة فريدة في التفكير قادتهم نحو ممرات غير مطروقة، أو استبصار كأشعة الليزر جعلهم يرون النظام والروابط حيث يرى الآخرون الفوضى فقط.

الشيء الذي يفرقهما عن بعضهما هو:

أولئك الذين يكونون أفكاراً يعرفون أن الأفكار موجودة ويعرفون أنهم سيجدون تلك الأفكار؛
وأولئك الذين لا يكونون أفكاراً لا يعرفون أن الأفكار موجودة ولا يعرفون أنهم سيجدون أفكاراً.

دعوني أقولها مرة ثانية:

أولئك الذين يكونون أفكاراً يعرفون أن الأفكار موجودة ويعرفون أنهم سيجدون تلك الأفكار؛
وأولئك الذين لا يكونون أفكاراً لا يعرفون أن الأفكار موجودة ولا يعرفون أنهم سيجدون أفكاراً.

اعلم أن الأفكار موجودة

عندما بدأت التعليم أخبرت طلابي أنه يوجد لكل مشكلة حل، وجواب، وفكرة.

لقد كنت مخطئاً.

أنا أعلم الآن أنه يوجد مئات الحلول ومئات الإجابات ومئات الأفكار.

ربما حتى الآلاف. في الواقع، ربما أنها لا نهائية.

فقط تأملوا فيما يلي:

في عام 1940 (آخر مرة راجعوا فيها السجلات، على ما أعتقد) تم إصدار 94 براءة اختراع لأكواب الحلاقة. أكواب حلاقة، بحق السماء!

ويوجد 1200 نوع مختلف من الأسلاك الشائكة.

ونشر عدد كاف من كتب الطبخ لتملأ مكتبة صغيرة.

أو فقط استمعوا إلى (لنكولن ستيفنس)، الذي كتب عام 1931:

لم يتم فعل شيء. كل شيء في العالم يبقى إلى أن يُنجز أو إلى أن يُعاد عمله من جديد.

الصورة الأروع لم ترسم بعد، المسرحية الأروع لم تكتب بعد، الشعر الأروع لم يُغنَّ بعد. ولا يوجد في العالم سكة حديد مثالية، ولا حكومة جيدة، ولا قانون قويم.

الفيزياء والرياضيات، وخاصة العلوم الأكثر تقدماً ودقة، ما زالت تعدل أسسها. وأصبحت الكيمياء من العلوم مؤخراً، وتنتظر علوم النفس والاقتصاد والاجتماع (داروين)، والذي ينتظر عمله بدوره (أينشتين).

إذا استطعنا إعلام الأولاد النشيطين في كلياتنا بذلك فقد لا يكونون أخصائيين في كرة القدم، وفي الحفلات، وفي الدرجات المكتسبة بدون جهد لا يتم إعلامهم به، بدلاً من ذلك؛ يُطلب منهم أن يتعلموا ما هو معروف. هذا سهل جداً.

كل كلمة كتبها صحيحة اليوم كما كانت في عام 1931. لم يُنجز شيء. كل شيء بانتظارك لتنجزه.

دعوني أخبركم هذه القصة:

لمدة عشرين عاماً عملت لدى وكالة إعلانات كانت تقوم بعمل دعايات ل (سموكي بير). أول شيء كان على المؤلفين والمدراء الفنيين أن يقوموا به كل عام هو إيجاد ملصق رئيسي.

لم تتغير شروط الملصق أبداً: يجب أن يكون بشكل وحجم محددين؛ يجب أن يصور الدب (سموكي)؛ يجب أن يكون بسيطاً بشكل كاف لأن يُدرك في نظرة سريعة، وواضحاً بدرجة كافية لأن يفهمه حتى الغبي، وإذا كان فيه كلمات فيجب أن تكون مختصرة بشكل كاف لكي تقرأ خلال ثلاث أو أربع ثوان.

ولم تتغير مهمة الملصق أيضاً: يجب أن يُقنع الناس ليكونوا حذرين من النار.

بكلمات أخرى، كل عام علينا أن نوجد الشيء نفسه ولكن بشكل مختلف.

وقد فعلنا ذلك في الواقع، في كل عام نخرج بعشرين إلى ثلاثين فكرة مختلفة للملصقات. كل عام لأكثر من عشرين عاماً. أكثر من خمسمئة ملصق جميعها تصوّر (سموكي) وجميعها تحاول أن تفعل الشيء نفسه ولا يوجد فيها واحد مثل الآخر.

بقدر معرفتي بالمؤلفين ومدراء الأقسام الفنية في تلك الوكالة، مازال عندهم نفس الشروط والمهمات لملصق (سموكي)، ومازالوا يأتون بأفكار.

لذا لا تقل لي إنه يوجد طريقة واحدة فقط أو طريقتان لحل المشكلة. أعرف خلاف ذلك.

أو استمع لقصة أخبرني إياها صديق لي:

اعتدت أن أدرِّس حلقة بحث تستمر ثلاثة أيام عن الإعلان في شيكاغو. إحدى المهمات التي أعطيتها لكل طالب كانت أن يبتكر، بين عشية وضحاها، لوحة إعلانات خارجية، لسكين جيش سويسري.

كان معظم الطلاب يُحضر في صباح اليوم التالي لوحة الإعلانات المطلوبة، ولكن العديد منهم كانوا يقولون إنهم عملوا لساعات ولم يتمكنوا من تحقيق أي شيء. حدث ذلك لمدة ثلاث سنوات على التوالي.

في السنة الرابعة حاولت عمل شيء مختلف. فبدلاً من طلب لوحة إعلانات واحدة فقط، طلبت من كل طالب أن يبتكر على الأقل عشر لوحات إعلان لسكين جيش سويسري. وبدلاً من إعطائهم الليل كله، أخبرتهم أن عليهم أن يقوموا بذلك خلال ساعة الغداء.

بعد الغداء كان لدى كل منهم على الأقل عشر أفكار. وكثير منهم كان لديه أكثر من ذلك. أحد الطلاب تقدم بخمس وعشرين فكرة.

توصلت إلى أن معظم الناس عندما يواجهون مشكلة فإنهم يبحثون عن الحل الوحيد الصحيح وذلك لأن ذلك هو ما تعلموه. خلال سنوات المدرسة كلها كان عليهم أن يجيبوا على أسئلة ذات خيارات متعددة وبكلمة صح أو خطأ، أسئلة لها إجابة صحيحة واحدة فقط. لذا فقد افترضوا أن جميع الأسئلة والمشاكل مشابهة لذلك. وعندما لا يستطيعون إيجاد حل يبدو مثالياً، يستسلمون.

ولكن معظم المشاكل ليست كأسئلة الامتحان في المدرسة. معظم المشاكل لها عدة حلول. وبمجرد إجبار طلابي على إدراك ذلك، وجدوا تلك الحلول.

هل سمعتم ذلك؟ بمجرد أن أدرك طلابه أنه يوجد عدة حلول، فقد وجدوا تلك الحلول.

قال (إميل كو): «دائماً فكّر بأن ما يجب عليك عمله سهل وسيكون كذلك.»

عندما تكون لا يكون لديك ثقة في وجود الجواب، فسيكون إيجاده صعباً. ومن السهولة بمكان إيجاد حل أو اثنين عندما يكون لديك ثقة في وجود عدة إجابات.

وقد لاحظ الدكتور (نوربيرت فاينر) الشيء نفسه:

«بمجرد أن يواجه العالِم مشكلة يعرف أن لها حلاً، فإن موقفه كله يتغيّر. فهو الآن قد قطع خمسين بالمائة من طريقه باتجاه الجواب.»

ووافق (آرثر كولستر): «مجرد معرفة أن المشكلة قابلة للحل يعني أنه قد تم كسب نصف المباراة.»

هذا أحد الأسباب الذي يجعل بعض الناس يبدون دائماً قادرين على تكوين أفكار - إنهم يعرفون أنها في الجوار.

كنت أعمل في أحد الأيام في مكتبي مع (لاري كوربي)، رسام هذا الكتاب، ونحاول أن نقوم بعمل دعايات تلفزيونية للعبة أولاد.

فقال: «أغلق الباب.»

«لماذا؟»

«يوجد بضع أفكار هنا ولا أريدها أن تخرج.»

لم يكن يمزح أيضاً. كان يؤمن حقيقة أن الأفكار التي كنا نبحث عنها لها وجود مادي في تلك الغرفة. وبما أنه كان يعلم أنها موجودة، فقد حصل على فكرتين بعد مرور خمس دقائق.

يعتقد (جوزيف هيلي) بالشيء نفسه. «أشعر أن تلك الأفكار تطفو في الهواء حولي وقد اختارتني لتستقر عندي.»

وكذلك كان، بالطبع، اعتقاد (أديسون). لقد اعتقد - لا بل عرف - أن الأفكار «موجودة في الهواء.» وإذا لم يجدها، فإن شخصاً آخر سيفعل. هل من الغريب أن يكون هو من وجد العديد من الأفكار؟

يوجد دائماً فكرة أخرى، ويوجد دائماً حلٌ آخر.

تقبل ذلك.

اعلم أنك ستجد تلك الأفكار

أنت الآن تعرف، أرجو ذلك، أنه يوجد المئات من الحلول لمشكلتك، حيث تكثر الأفكار. حسناً إذن، لماذا لا تجدها؟

تأمل في هذه الأحداث الثلاثة:

1- لقد رأيتَ هذه الحادثة تحصل طوال الوقت: لاعب غولف لم تسمع عنه في حياتك يقود مباريات كبرى بعد أول يوم. والصحف مليئة بقصص عنه. الجميع يتحدث عنه. إنه (بالمر) الجديد، (نيكلاوس) الجديد.

في اليوم التالي، أخطأ الرجل المسكين ثماني رميات، لقد فقد براعته، واختفى.

ما الذي حدث؟

2- كنت أُصور، ذات مرة، دعايات في منتدى لوس أنجلوس، وكان (ويلت تشامبرلين) على الطرف الآخر من الملعب يتدرب على الرميات الحُرّة. وكان هناك صبيَّان يُعيدان له الكرات. لقد قذف أكثر من مائة رمية حرة في الوقت الذي كنت فيه هناك ورأيته يخطئ في ثلاث فقط. سويش، سويش، سويش. لقد كان ذلك رائعاً. في تلك الليلة وفي المباراة أخطأ ثماني رميات من اثنتي عشرة من الضربات المماثلة.

ما الذي حدث؟

3- لديك خطاب عليك أن تلقيه خارج البلدة، وكنت قد عكفت على دراسته. أنت تعرف موضوعك، وتعرف ماذا تريد أن تقول، وتعرف كيف تريد أن تقوله. شيء بسيط وهيّن. تدربت عليه أمام المرآة. أداء مثالي.

ولكن عندما بدأت بإلقائه، نسيت كل شيء تماماً وأصبح الخطاب كارثة.

ما الذي حدث؟

أنت تعرف ما الذي حدث.

يوجد عدة طرق للتعبير عن ذلك، ولكن بشكل أساسي، أنت و(ويلت) ولاعب الجولف المنسي، بوعي أو بدون وعي، بدأتم بالشك في أنفسكم. والباقي معروف.

فلاعب الجولف في أول يوم له و(ويلت) في ملعب التدريب وأنت في غرفة الفندق، جميعكم شعرتم بالرضا عن المستويات التي قمتم فيها بأداء مهامكم.

ولكن فيما بعد وبطريقة ما بدأتم بالتساؤل إذا كنتم فعلاً جيدين كما ظننتم أنفسكم. لقد كان أداؤكم في حقل الجولف وملعب التدريب وغرفة الفندق أفضل من الصور الذهنية عن أنفسكم.

لذا فقد خفضت عقولكم وأجسامكم أداءكم بشكل آلي إلى المستويات التي تشعرون عندها بالرضا مرة ثانية.

ولن تستطيع أي قوة إرادة أو أي جهد أو أي تدريب أو أي تصميم إعادة أدائكم إلى ما كنتم عليه.

وذلك لأن صوركم الذاتية تحدد ماذا تكونون وكيف تؤدون مهامكم. وليس الجهد أو الإرادة. بل الصورة الذاتية.

والطريقة الوحيدة لتحسين أدائك بشكل أساسي هي بتحسين صورتك الذاتية.

فإذا كنت ترغب بأن تكون مستقطِباً للأفكار يجب أن تتقبل شيئيين.

الشيء الأول: يجب عليك قبول أن ما تفكر فيه عن نفسك هو العامل الأهم في نجاحك.

إن شخصيتك وأعمالك وكيفية تواصلك مع الآخرين وكيفية أدائك في عملك ومشاعرك واعتقاداتك وتفانيك وطموحاتك وحتى مواهبك وقدراتك، جميعها متأثرة لا بل مُسيطر عليها من قِبل صورتك الذاتية.

فأنت تتصرف كالشخص الذي تتخيل نفسك فيه. إنه أمر بهذه البساطة.

ولا مجال لفتح باب التساؤل فيه.

إذا اعتقدت نفسك فاشلاً، فالاحتمال الأكبر أنك ستصبح فاشلاً. وإذا اعتقدت نفسك ناجحاً، فالاحتمال الأكبر أنك ستصبح ناجحاً.

بأي شيء آخر يمكنك أن تفسّر لماذا يفشل الأشخاص الذين يبدون موهوبين في حين ينجح الأشخاص الذين يبدون محرومين؟

قال (فيرجيل): «يمكنهم القيام بكل شيء لأنهم يعتقدون أنهم قادرون على ذلك»، وهذه الحقيقة الأساسية عن نجاح الصورة الذاتية صحيحة اليوم كما كانت قبل 2000 عام مضى.

وافق (هنري فورد) على ذلك:«سواء اعتقدت أنك قادر أو غير قادر، فأنت على صواب.»

باختصار: الموقف أهم بكثير من الحقائق.

وهذا يعني، بالتحديد، أن الجزء الأكبر من الاختلاف بين الأشخاص الذين يجيشون بالأفكار وأولئك الذين لا يجيشون بها، له صلة ضعيفة بالقدرة الفطرية على إيجاد أفكار. إنما يتعلق بالإيمان بأنهم قادرون على إيجاد الأفكار.

أولئك الذين يؤمنون بأنهم قادرون على ذلك، فسيقدرون؛ وأولئك الذين يؤمنون أنهم غير قادرين، فلن يقدروا. هكذا بكل بساطة.

الشيء الثاني: عليك أن تتقبل ما أطلق عليه (وليام جيمس) «الاكتشاف الأعظم لجيلي» بأنه هو أيضاً حقيقة. الاكتشاف؟

يمكن للبشر أن يغيّروا حياتهم بتغيير مواقفهم.

عبّر (جان بول سارتر) عن ذلك كما يلي: «المرء هو ما يتصور به نفسه.»

وعبّر (تشيخوف) عنها كما يلي: «المرء هو ما يؤمن به.»

وهذا أيضاً لم يعُد يحتمل الجدل.

ومع ذلك، فإن هذا هو ما يرفض الناس، ربما بما فيهم أنت، أن يتقبلوه.

إنك تتقبل فكرة أن صورتك الذاتية تقود حياتك، ولكن بالرغم من كل شيء فإن الدليل الذي استشهد به الحكماء والآباء ورجال الدين والأطباء والشعراء والباحثون والفلاسفة والمعلمون والأطباء النفسيون والمعالجون النفسيون والمدربون، وبالرغم من آلاف الأمثلة الحيّة في المئات من كتب تحسين الذات، فأنت ترفض فكرة أنه يمكنك تغيير صورتك الذاتية.

أنت مخطئ. يمكنك تغييرها.

أنت تتقبل مقولة: «كما يفكر المرء في أعماقه يكون.» ولكن يبدو أنك تعتقد بأنك إذا فكرت في أعماقك بشكل مختلف فستبقى أنت نفسك.

لا لن تبقى كذلك. ستكون شخصاً مختلفاً.

أو يبدو أنك تعتقد أنه لا يمكنك التفكير بشكل مختلف في أعماقك، وأن الطريقة التي تفكر بها اليوم محبوسة داخل ضريح مقفل للأبد.

أنت مخطئ. إذ يمكنك التفكير بشكل مختلف.

الجميع يوافق الآن على أن العقل يغيّر كيفية أداء الجسد. والدليل على أنه يستطيع ذلك ونفذه فعلاً هو دليل ساحق.

يتناول مدمنو المخدرات دواء كاذباً ولا يعانون من أعراض انسحابية، الأشخاص الذين لديهم حساسية يعانون من العطس بسبب أزهار بلاستيكية، والأطفال غير المحبوبين يتوقف نموهم الجسدي، والمرضى المنومون مغناطيسياً تجرى لهم العمليات الجراحية بدون تخدير، وهناك أشخاص يخفضون معدلات ضغط دمائهم ونبضهم برغبتهم في ذلك، يكتشف ضحايا مرض السرطان انخفاض حدة المرض تلقائياً، يمشي المعاقون حركياً ويشفون من مرض (لوردز) - والأمثلة كثيرة جداً.

ولكن عندما تفكر بذلك، وأنت تتقبل مفهوم أن شيئا واحداً (العقل) يمكن أن يغيّر شيئاً آخر (الجسم) هو قفزة هائلة، وقفزة عظمى، وقفزة نوعية.

كل ما أطلبه منك هو أن توافق على قفزة صغرى، وهي أن العقل يمكن أن يغيّر العقل.

وافق على ذلك، فهي حقيقة.

ثم ابدأ بتغيير صورتك الذاتية.

لا أعرض عليك في هذا الكتاب كيفية عمل ذلك، باستثناء قولي ما يلي: إذا قلت لنفسك إنك «لن تجد أفكاراً أبداً،» فلن تجدها أبداً.

عوضاً عن ذلك قل لنفسك كل يوم إنك ينبوع للأفكار، وإن الأفكار تتدفق منك كما يتدفق الماء من النبع. كل يوم. لا بل عدة مرات كل يوم.

في النهاية ستبدأ بالوصول إلى مستوى تلك الصورة الذاتية التي ابتكرتها لنفسك.

بالطبع، فإن المكتبات ومخازن الكتب مليئة بمئات الكتب والأشرطة وأشرطة الفيديو التي يمكنها تعليمك بشكل أفضل مني كيف تغيّر صورتك الذاتية- سحر الإيمان؛ غيّر حياتك الآن؛ السبرانية النفسية؛ فكِّر واغتن؛ الحياة قصيرة جداً؛ قدرة غير محدودة- وتطول القائمة أكثر وأكثر.

احصل على أحدها واقرأه.

الجميع لهم، بشكل أساسي، نفس الرأي - أنه يمكنك تغيير حياتك بتغيير الطريقة التي تفكر بها عن نفسك.

وكل واحد منهم هو على صواب.

تقبَّل ذلك.

بمجرد أن تعرف أن الأفكار موجودة وأنك ستجدها، فستغمرك راحة كبيرة. إنها راحة تحتاجها اليوم أكثر من أي وقت مضى.

السبب؟

لم يكن من المفترض أن يبزغ النهار بهذه الطريقة.

من المفترض أن الحواسيب وأجهزة الفاكس وأجهزة المودم والبريد الإلكتروني والبريد الصوتي والعمل في نطاق الشبكات واستخدام الإنترنت، تجعل حياتنا أبسط وأسهل. من المفترض أن يكون لدينا وقت أكثر مما كان لدينا فيما مضى لإيجاد الأفكار.

ولكن بالنسبة للكثيرين - وربما بالنسبة لك أيضاً - فقد حصل العكس. فتقليص حجم الشركات سرق الوقت الذي أوجدته الأجهزة الإلكترونية. ويبدو الآن أن لديك وقتاً أقل لإنجاز الضِّعف. وهذا الضغط بدأ يفزعك.

حسناً، استرخ. أنت تعلم أن الفكرة هناك في الخارج. وأنت تعلم أنك ستجدها.

لذا لا تقلق بشأن الوقت. فبالرغم من أن بعض الأفكار تأخذ وقتاً أطول من غيرها لإيجادها، فإن الحصول على فكرة لا يعتمد على الوقت. ولا على مكان العمل أو الجداول أو حتى ضغط العمل.

يمكن البحث عن فكرة ما وأنت تتناول غداءَك أو تأخذ حماماً أو تأخذ كلبك في نزهة. كما يمكنك إيجادها في اللحظة التي تشغل فيها سيارتك أو بينما تضيء مصباحاً.

الحصول على فكرة يعتمد على إيمانك بوجودها. وعلى ثقتك بنفسك.

كن واثقاً.

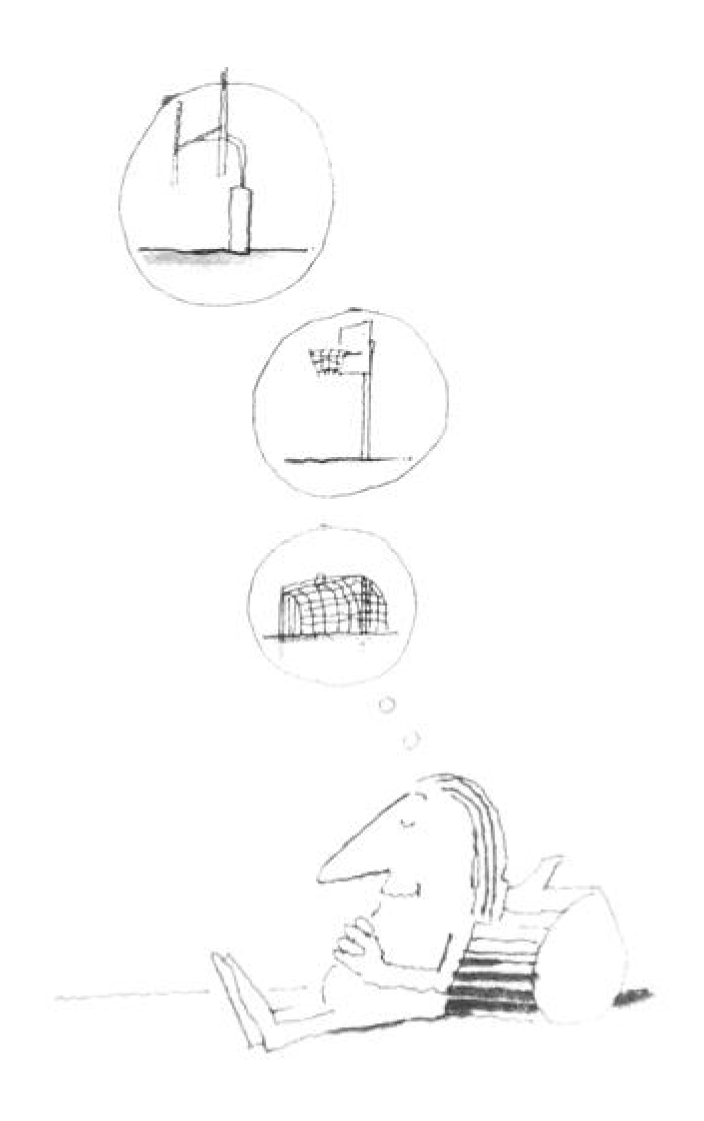
4

وجِّه عقلك نحو أهدافك

الدماغ عضو رائع. يبدأ عمله من لحظة استيقاظك في الصباح ولا يتوقف حتى تصل إلى المكتب.
روبرت فروست

المشكلة في سباق الفئران هي أنه حتى لو فزت، فأنت ما تزال فأراً.
ليلي توملين

عندما أذهب إلى صالون تجميل، أدخل دائماً من مدخل الطوارئ. في بعض الأحيان أذهب فقط من أجل التقييم.
فيليس ديلر



أريدك أن تتخيل عارضة فولاذية بعرض قدم واحدة وبطول مائة قدم.

لنفترض أنني أخذت تلك العارضة الفولاذية إلى سطح مبنى مكاتب مؤلف من أربعين طابقاً ووضعتها بعرض الشارع لترتكز على سطح مبنى مكاتب من أربعين طابقاً على الجانب الآخر من الشارع.

والآن إليك الصفقة: إذا مشيت على تلك العارضة من المبنى الأول إلى المبنى الثاني سأعطيك مائة دولار.

إذا كنت مثل جميع الناس، فإنك ستقول: انسَ الأمر.

«أمشي على تلك القطعة الفولاذية الضيقة على ارتفاع أربعين طابقاً؟ لا مجال لذلك. قد أفقد توازني وأقع.» وقد يحدث لك ذلك.

اذهب الآن عبر الشارع إلى المبنى الآخر واحمل ابنتك ذات الاثني عشر شهراً فوق الحافة وأخبرك أنه إذا لم تمشِ على تلك العارضة الآن فإنني سألقي بابنتك.

إذا كنت مثل معظم الناس فإنك ستمشي على العارضة. وليس ذلك فقط، بل ربما ستجعل الأمر سهلاً، وستمشي عليها بدون جهد وكأنك تمشي على جسر.

لماذا كانت ردة فعلك مختلفة جداً؟ والمهمة - المشي على العارضة - لم تتغيّر.

لقد كانت ردة فعلك مختلفة لأن أهدافك اختلفت.

في المرة الأولى كان هدفك أن لا تقع.

في المرة الثانية كان هدفك إنقاذ طفلتك.

في المرة الأولى كنت مهتماً بالوصول إلى هناك- كيف تضع قدميك وكيف يجب عليك رفع ذراعيك للتوازن وكم يجب أن تكون سرعتك وكيف تتجنب الوقوع.

في المرة الثانية لم تفكر بأي من تلك الأمور. كل ما فكرت به وكل ما تخيلته كان إنقاذ طفلتك. وقام عقلك آلياً بتحديد الكيفية التي ستحرك بها جسمك لكي تصل إلى هناك.

بنفس الطريقة، إذا وجهت عقلك نحو الأهداف - إيجاد الأفكار مثلاً - فإن عقلك سيكتشف الطريقة للحصول عليها.

أو تأمل في حالة الشخص الذي كان يحاول تطوير برنامج كمبيوتر يحدد أين ومتى وبأي سرعة يجب على لاعب الوسط أن يجري عندما تضرب كرة البيسبول ليتمكن من إمساكها مثل (ويلي ميز).

عليه أن يأخذ بالاعتبار حركة الريح والرطوبة في ساحة اللعب، وصوت المضرب وهو يرتطم بالكرة، ونوع الرمية التي يقذفها الرامي، وماذا فعل حامل المضرب في الحالات السابقة ضد ذلك الرامي بالذات وتلك الرمية بالتحديد في ساحة اللعب تلك، وكيف كان حامل المضرب نفسه يضرب الكرة مؤخراً.

عليه أن يأخذ بالاعتبار سرعة الكرة عندما ترتد من المضرب وكيف تتناقص السرعة كلما ابتعدت أكثر.

عليه أن يأخذ بالاعتبار وجهة ودوران الكرة وزاوية ارتفاعها وانخفاضها.

ثم عليه أن يأخذ بالاعتبار كم يجب أن تكون سرعة جري لاعب الوسط، وفي أي اتجاه وفي أي زاوية، لكي يمسك بالكرة قبل أن تصطدم بالأرض أو بالحائط.

لا أعرف إذا كان قد نجح في تطوير برنامج كهذا.

ولكنني أعرف أن (ويلي ميز) قام بفعل ذلك كله دون تفكير واع بأي شيء منه.

لقد رأى الكرة تضرب فقط وركض إلى البقعة الصحيحة تماماً في الملعب حيث كانت الكرة تنطلق. كل ما تخيله كان الهدف- وهو إمساك الكرة. لقد حصل عقله على جميع المعلومات التي قامت عيناه وأذناه وذاكرته بتزويده بها وحسابها له: وقد أخبر جسمه إلى أين يذهب، ورجلاه بأي سرعة تركضان، وذراعه إلى أي ارتفاع يمتد، ويده إلى أي جهة تستدير.

دعني أعطيك مثالاً آخر:

نشرت مجلة «ريسيرتش كوارترلي» دراسة أوضحت كيف أن التدرب على الرميات الحرة في كرة السلة في مخيلتك يمكن أن يؤثر في أدائك.

قامت المجموعة الأولى من الطلاب بالتدريب الفعلي على قذف الرميات الحرة يومياً ولمدة عشرين يوماً، وقد سُجلت الأهداف التي حققها كل طالب في أول وآخر يوم.

وسُجلت أهداف كل طالب في المجموعة الثانية في أول وآخر يوم، ولكنهم لم يقوموا بأي تدريب بينهما.

قام طلاب المجموعة الثالثة يومياً بتخيل أنهم يقذفون الرميات الحرة وذلك لمدة عشرين يوماً أيضاً، وقد كانوا يصححون أخطاءهم في مخيلتهم؛ وسُجلت نتائجهم في أول وآخر يوم أيضاً.

حسّن طلاب المجموعة الأولى - أولئك الذين تدربوا فعلياً - أداءهم بنسبة 24%.

ولم يُظهر طلاب المجموعة الثانية - أولئك الذين لم يفعلوا شيئاً - أي تحسن.

وحسَّن طلاب المجموعة الثالثة - أولئك الذين تدربوا في مخيلتهم - أداءهم بنسبة 23%.

وأظهرت الاختبارات مع رماة السهام نفس النتائج - حيث إن رمي السهام ذهنياً على الهدف حسَّن التسديد بنفس القدْر الذي تحسَّن فيه بالرمي الفعلي.

أُغلقت القضية.

لأنه، ألا ترى؟ - مرة ثانية إنها حالة نقلة مفاجئة مقابل حالة نقلة صغرى.

إذا كان يمكن لعقلك أن يتحكم بالطريقة التي يتصرف بها جسمك ويقوم بالمشي فعلياً على عارضة فولاذية قياس 12 إنشاً وعلى ارتفاع أربعين طابقاً، أو التصرف في ملعب البيسبول عندما تضرب الكرة، أو أمام لوحة تسديد الأسهم أو في ملعب كرة السلة- فإذا كان بإمكان عقلك التحكم بالطريقة التي يعمل بها جسمك إلى هذا الحد، ففكر فقط بالطريقة التي يمكن لعقلك أن يتحكم فيها بالطريقة التي يعمل بها عقلك.

إذن إذا رغبت في إيجاد أفكار، تخيل أنك وجدتها.

تخيل المشهد كما تخيل الطلاب الكرة تدخل في الحلقة، والأسهم تصيب الهدف.

تخيله بالطريقة التي يتخيل بها الغطاسون الغطسة، ولاعبو البوله (ضرب من لعب البلياردو) الرمية، ولاعبو التنس الضربة، ولاعبو الجولف ضربة الكرة نحو الحفرة.

لا تتخيل أنك ستجد الفكرة. تخيل أنك وجدتها فعلاً. تخيل أنه قد تم تكريمك وشكرك ومكافأتك.

وستحصل على ذلك كله.

* * *

5

كن أكثر كطفل

الطفل هو طائش ذو شعر أجعد وغمازات في خده.
رالف والدو إيمرسون

يوجد حولي أشخاص ملّون أكثر مما كانوا عندما كنت صبياً.
فرد آلان

الشباب شيء رائع. إنها لجريمة أن تضيّعه على أطفال.
جورج برنارد شو

لم أقابل طفلاً أحببته.
دبليو. سي. فيلدز



وصف (بودلير) العبقرية كطفولة تتعافى حسب إرادتها.

كان يقول إذا استطعت أن تعيد زيارة عجائب الطفولة يمكنك تذوق العبقرية.

وقد كان مُحقاً؛ إن الطفل الذي بداخلك هو المبدع، وليس البالغ.

البالغ في داخلك يرتدي حزاماً وحمالات بنطلون وينظر في الاتجاهين قبل أن يقطع الشارع.

الطفل في داخلك يمشي حافي القدمين ويلعب في الشارع.

البالغ يقذف الكرة بالطريقة الصحيحة.

الطفل يرمي باتجاه السياج.

البالغ يفكر كثيراً وعنده نسيج مليء بالندوب ومقيَّد بمعارف كثيرة وحدود كثيرة وقوانين وافتراضات وأفكار مسبقة.

باختصار فإن البالغ هو شخص منهك. شخص منهك ومكبَّل.

الطفل بريء وحُرّ ولا يعرف ما لا يستطيع فعله أو يجب فعله. ويرى العالم كما هو في الواقع، وليس بالطريقة التي تعلمناها نحن البالغين لنثق أنه كذلك.

«في الفيزياء، كما في علوم أخرى»، كتب (غاري زوكاف) في {أساتذة (وي لي) الراقصون}، «إن الذين شعروا أكثر بالابتهاج المرافق لعملية الإبداع هم أولئك الذين أفلتوا من قيود المعلوم وجازفوا بعيداً في المناطق غير المكتشفة والتي تمتد وراء حواجز ما هو جليّ. هذا النوع من الأشخاص له ميزتان. الميزة الأولى هي القدرة الطفولية على رؤية العالم كما هو، وليس كما يظهر وفقاً لما نعرفه عنه.»

«الميزة الثانية للفنان الحقيقي والعالم الحقيقي»، قال السيد (زوكاف) فيما بعد، «هي الثقة القوية التي يملكها كل منهما بنفسه.» (لمناقشة هذه الميزة، انظر الفصل الثالث.)

ويتابع السيد (زوكاف):

الطفل الذي بداخلنا ساذج دائماً، وبريء بالمفهوم المُبَسط. وتخبرنا قصة (زن) عن (نان إن)، أستاذ ياباني خلال عهد ميجي استقبل بروفيسوراً في الجامعة. حضر البروفيسور ليستعلم عن (زن). قدّم (نان إن) الشاي. وملأ كأس ضيفه كاملاً، واستمر بالصبِّ. راقب البروفيسور طفحان الشاي إلى أن لم يعد يتمكن من تمالك نفسه.

«لقد امتلأ أكثر مما يجب. لن يتسع للمزيد!»

«مثل هذا الكأس»، قال (نان إن)، «أنت ممتلئ بآرائك وتأملاتك. كيف يمكنني أن أشرح لك (زن) إذا لم تُفرغ كأسك أولا؟»

عندئذ قال السيد (زوكاف): «كأسنا غالباً مليء حتى الحافة 'بالوضوح'، و'الفطرة السليمة'، و'البديهية'.»

كتب العالم النفسي (جان بياجيه): «إذا رغبت بأن تكون أكثر إبداعاً، ابقَ في جزء منك طفلاً، مع الإبداع والابتكار اللذين يميزان الأطفال قبل أن يشوَّهوا بمجتمع البالغين.»

ووافق (جيه. روبرت أوبنهايمر) على ذلك: «يوجد أطفال يلعبون في الشارع ويمكنهم حل بعض مشاكلي الكبرى في الفيزياء، لأن عندهم أنماطاً من الإدراك الحسي التي فقدتها منذ زمن طويل.»

وكذلك وافق (توماس أديسون): «إن أعظم اختراع في العالم هو عقل الطفل.»

وكذلك فعل (ويل دورانت): «... الطفل يعرف عن الحقيقة الكونية بنفس القدر الذي كان لدى (أينشتين) عند نشوة وصوله لصيغته النهائية.»

وهذا قريب بشكل غريب لما قاله (أينشتين) نفسه: «أحياناً أسأل نفسي كيف حدث أنني كنت ذلك الشخص الذي طوّر النظرية النسبية. أعتقد أن السبب هو أن البالغ العادي لا يتوقف أبداً للتفكير في مشاكل الوقت والفضاء. هذه أشياء فكّر فيها كطفل. ولكن تطور ذكائي كان متأخراً، وكنتيجة لذلك بدأت أتساءل عن الفضاء والوقت فقط عندما أصبحت كبيراً.»

ربما عبّر (ديلن توماس) عن ذلك بطريقة أفضل عندما كتب ما يلي:

الكرة التي قذفتها أثناء لعِبي في الحديقة

لم تصل إلى الأرض بعد.

لا يلعب البالغون في الحديقة؛ والأطفال يلعبون.

ينصرف الكبار إلى فعل ما فعلوه هم أو الأشخاص الآخرون في المرة الأخيرة.

الأطفال لا يوجد عندهم مرة أخيرة. كل مرة هي المرة الأولى. لذا فعندما يذهبون لاكتشاف أفكار فإنهم يكتشفون أرضاً مفعمة بالحيوية وجديدة، أرض بدون قوانين، أرض بدون حدود أو أسيجة أو جدران أو فواصل، أرض ذات فرص وبشائر غير محدودة.

هل تذكر القصة في كتاب (روبرت بيرسيج) «زن وفن صيانة الدراجة النارية» عن فتاة لم تستطع أن تفكر بأي شيء لتقوله عندما طلب منها أن تكتب مقالة من 500 كلمة عن الولايات المتحدة ؟ طلب المعلم الكتابة عن (بوزمان) في مونتانا، وهي البلدة التي توجد فيها المدرسة، بدلاً من الكتابة عن الولايات المتحدة كلها. لم تجد شيئا تكتبه. ثم طلب الكتابة عن الشارع الرئيس في (بوزمان). ما زالت لا تجد شيئاً تكتبه.

بعد ذلك قال المعلم: «سأحصر الموضوع ليكون عن واجهة أحد المباني في الشارع الرئيس في (بوزمان). دار الأوبرا. ابدئي بالحجر العلوي الأيسر.»

في الحصة التالية قدّمت الفتاة مقالة من 5000 كلمة عن واجهة مبنى دار الأوبرا على الشارع الرئيس في (بوزمان).

قالت: «جلست في مطعم الهامبرغر عبر الشارع، وبدأت الكتابة عن أول حجر ثم الثاني وعند الحجر الثالث بدأت الأفكار تأتي ولم أستطع التوقف.»

كانت في البداية محبطة، كتب (بيرسيج)، «لأنها كانت تحاول أن تعيد، بالكتابة، أشياء سمعت عنها سابقاً... لم تتمكن من التفكير بأي شيء لتكتبه عن (بوزمان) لأنها لم تستطع أن تتذكر أي شيء

مما سمعته يستحق الإعادة. لقد كانت غير مدركة بشكل غريب أنه يمكنها أن تبحث وتتحقق بشكل جديد بنفسها، أثناء قيامها بالكتابة، بدون اعتبار أولي لما قيل في السابق.»

لا يحدث عند الأطفال مثل ذلك الإحباط، لأن الأطفال لا يعرفون عن ما سبق. يعرفون فقط عن الوقت الحاضر. لذا عند البحث عن حل لمشكلة ما فإنهم يبحثون ويتحققون بشكل نقي بأنفسهم في كل مرة.

إنهم يكسرون القوانين لأنهم لا يعرفون أن القوانين موجودة. ويفعلون أشياء غريبة تجعل آباءهم مضطربين. يقفون في القارب ويؤرجحونه. ويصرخون في الكنيسة، ويلعبون بالثقاب ويلكمون البيانو بقبضاتهم.

إنهم يرون باستمرار العلاقات الجديدة بين الأشياء التي تبدو غير مترابطة. يلونون الأشجار باللون البرتقالي والعشب بالبنفسجي، ويجعلون سيارات الإطفاء تتدلى من الغيوم.

يتفحصون الأشياء العادية عن قصد - ورقة عشب، ملعقة، وجهاً - ويكون عندهم حس بالتساؤل عن الأشياء التي تعتبر مسلمات بالنسبة لمعظمنا.

إنهم يسألون ويسألون ويسألون.

قال (كارل ساجان): «الأطفال هم علماء بالفطرة، في البداية يسألون أسئلة علمية عميقة: لماذا القمر دائري الشكل؟ لماذا السماء زرقاء؟ ما هو الحلم؟ لماذا لنا أصابع أقدام؟ ما هو يوم مولد العالم؟ وفي الوقت الذي يصِلون فيه إلى المرحلة الثانوية يصبح من الصعب أن يسألوا مثل تلك الأسئلة.»

وافق (نيل بوستمان) على ذلك: «يدخل الأطفال المدارس كعلامات استفهام ويخرجون منها كنقط توقف.»

كن علامة استفهام مرة ثانية.

مهما رأيت، اسأل نفسك لماذا هذا الشيء بالطريقة التي هو عليها. فإذا لم تحصل على جواب منطقي، فربما يوجد متسع للتطوير.

لماذا وضع خط الإنتاج الخاص بك بالطريقة التي هو عليها؟

لماذا يجلس موظف الاستقبال وراء مكتب؟ لماذا تجلس أنت وراء مكتب؟

لماذا تأتي إلى العمل وتغادر في الوقت الذي تفعل فيه ذلك؟ لماذا يبدأ العمل وينتهي في مكتبك أو موقعك في الوقت الذي يبدأ وينتهي فيهما؟

لماذا تبدو بطاقات عملك وقرطاسيتك ونشرات عروضك بالطريقة التي هي عليها؟

لماذا يبدو منتجك بالطريقة التي هو عليها؟

لماذا يُغلف منتجك بالطريقة التي غلف بها؟

لماذا تبدو فواتيرك ووصولاتك بالطريقة التي هي عليها؟

لماذا يكون ارتفاع طاولات المطابخ ومغاسل الحمامات بالارتفاع الذي هي عليه؟

لماذا لا يكون لصنابير المطابخ دواسات؟

لماذا لا يوجد للثلاجات أدراج عمودية؟

معظم البنوك تجعل زبائنها يقفون في طابور طويل بحيث لا يعلق أي عميل في طابور بطيء. لماذا لا تقوم الأسواق الكبرى وباقي الأسواق الأخرى بفعل الشيء نفسه؟

لماذا تكون كلمة «حليب» غالباً هي الأكبر أو ثاني أكبر كلمة على علب الحليب؟ الجميع يعرف أنه حليب. لماذا لا يُستخدم ذلك الفراغ في شيء أفضل؟

لماذا لا يضعون فتحتين لتعبئة البنزين على جانبي سيارتك بحيث لا يهم في أي طرف من مضخة البنزين توقف سيارتك، ولن تحتاج أبداً لسحب خرطوم المضخة إلى الجانب الآخر؟

جميعنا نمتلك صوراً ذهنية لأنفسنا. كم يبلغ عمر الشخص الذي تراه في صورتك الذهنية؟

عندما سألت ذلك السؤال لواحد من أكثر الأشخاص الذين أعرفهم إبداعاً (رسَّام هذا الكتاب)، قال: «ستة.»

تخيَّل. عندما يفكر في نفسه يفكر في طفل عمره ستة أعوام.

فلا عجب أنه يوجد باستمرار حلولاً جديدة وأفكاراً. إنه يفكر بدون وعي منه كطفل في السادسة من عمره في أغلب الأحيان، ويرى الأشياء بعيني طفل في السادسة من عمره.

ذات مرة عندما كنا نعمل في أحد الإعلانات عن طعام للقطط، تساءل كيف يمكن أن يبدو العالم من وجهة نظر القطة- عندما تركض القطة، كيف تبدو الجدران والسلالم والأثاث لها؟ بماذا تحلم؟ كيف يبدو شكل طعامها؟ هل يبدو لها عشاء السلمون المعلب الخاص بها كما يبدو لنا عشاء السلمون الخاص بنا؟

وتستمر الأسئلة أكثر وأكثر.

صديق آخر لي، شاب كان يعمل في إعلان الدب (سموكي) تساءل كيف سيكون الأمر لو أن حيوانات الغابة أتت إلى ساحات منازلنا كل صيف وتركت نيران معسكراتها التي ينبعث منها الدخان مشتعلة عندما غادرت، بنفس الطريقة التي نترك فيها نيراننا مشتعلة في ساحاتهم.

وصديق آخر أيضاً تساءل كيف كان الوضع بعد ساعة في قسم الإنتاج في سوق خضار. هل أخبر ليمون (سنكيست) البروكلي بأنهما سيشكلان ثنائياً رائعاً؟

دع الطفل بداخلك يخرج.

معظم الأعمال تكافئ الأشخاص الذين يوجدون أفكاراً جديدة. وإحدى الطرق لإيجاد أفكار جديدة هي أن تكون أكثر كطفل.

إذن في المرة القادمة عندما يكون عندك مشكلة لتحلها أو فكرة لتوجدها، اسأل نفسك: «كيف كنت سأحلها لو كنت في عمر السادسة؟» «كيف كان من الممكن أن أواجهها إذا كنت في الرابعة؟»

ارخِ الحبل. اركض عبر الردهة يوماً ما في العمل. تناول قرطوس بوظة في مكتبك. أخرج كل شيء من أدراج مكتبك وضعه على الأرض لمدة يومين. أعد ترتيب أثاث مكتبك. خذ غفوة بعد

الغداء. ارسم صوراً على نافذتك بقلم ذي رأس من اللباد. اكتب ملاحظات بأقلام ملوّنة. غنِ بصوت عالٍ في المصعد. سدد لكمة إلى البيانو. قف داخل القارب، ثم أرجحه.

استمتع. (انظر الفصل الثاني).

انسَ ما حدث سابقاً. اكسر القوانين. كن غير منطقي. كن سخيفاً. كن حراً.

كن طفلاً.

* * *

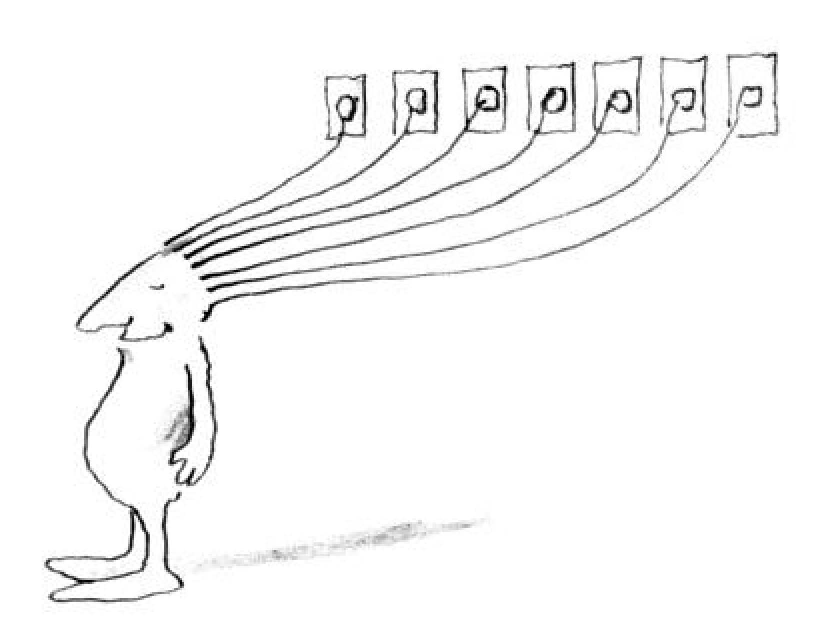
6

احصل على المزيد من المعلومات

لقد ثبت الآن وبدون أي شك أن التدخين هو أحد الأسباب الرئيسية لعلم الإحصاء.
فلتشر كنيبل

المعرفة قوة، إذا عرفتها عن الشخص المناسب.
إيثل وات ممفورد

نحن هنا والزمن هو الوقت الحاضر. فيما عدا ذلك فإن معرفة جميع البشر هي هراء.
اتش. ال. منكين



خلال سنوات عملت مع المئات من الأشخاص المبدعين في وكالات الإعلان. أولئك كانوا أشخاصاً يأتون بالأفكار من أجل العيش، حسب الطلب وكل يوم.

لقد كانوا من جميع الأشكال والأحجام والألوان والشعارات والشخصيات. أحدهم كان معه دكتوراه في علم الإنسان، وآخر لم يتجاوز الصف الثالث الابتدائي. أتوا من عائلات متفاهمة ومن بيوت منشقة، من شقق صغيرة ومن أحياء يهودية. عملت مع شواذ ومع طبيعيين، مع منفتحين ومع انطوائيين، مع متشردين ومدمني خمور وانتحاريين وقساوسة سابقين ومروجي انتخابات سابقين- وتطول القائمة.

ولكن جميعهم يمتلكون ميزتين مشتركتين:

الميزة الأولى، كانوا جريئين، وسأتحدث عن هذه الميزة في الفصل القادم.

الميزة الثانية، كانوا فضوليين جداً. كان عندهم فضول نهم لمعرفة كيف تعمل الأشياء ومن أين تأتي وما الذي يجعل الناس يعملون بنشاط.

كان عندهم فضول للتعرف على آلات صنع الفطائر وتجفيف الزهور، والتعرف على عادات شعب الـ (آزتك) في دفن موتاهم، وتصميم الدراجات النارية، وعلى الرُّهاب واللايم.

إنهم يعرفون أشياء مثل اسم الحصان الذي امتطاه نابليون في معركة ووترلو (كان اسمه مارينغو)، وكم مرة يزداد حجم بياض البيض عندما يُخفق (يزداد سبع مرات)، كم يتسع غطاء برميل سعة عشرة جالونات (يتسع لثلاثة أرباع الجالون)، ومتوسط عدد المرات التي تتغوط فيها الأفيال الإفريقية كل يوم (تتغوط ست عشرة مرة).

معظم الأشخاص يصلون إلى ذلك الفضول بشكل طبيعي، لقد كان عندهم طوال حياتهم، كما عبّر لي أحدهم عن ذلك، «الحاجة للمعرفة». عند البعض كانت تلك الحاجة لا تقاوم لدرجة أنهم أصبحوا يعتبرونها نقمة أكثر من كونها نعمة. لقد كانوا مخطئين.

لأن فضولهم كان أحد الأسباب التي جعلتهم قادرين على إيجاد الأفكار في المقام الأول. كان فضولهم يدفعهم لجمع أجزاء من المعرفة باستمرار - «معلومات عامة عن الحياة والأحداث.» - «العناصر القديمة» التي تحدث عنها (جيمس ويب يونغ).

يوماً ما سيدمجون تلك العناصر مع عناصر أخرى ليبتكروا فكرة ما. وكلما زادت العناصر التي يدمجونها مع بعضها زادت الأفكار التي يمكنهم أن يبتكروها.

بالرغم من ذلك، إذا «كانت الفكرة الجديدة لا أكثر ولا أقل من كونها عبارة عن دمج لعناصر قديمة»، فهي تبرز السبب الذي يجعل الشخص الذي يعرف عناصر قديمة أكثر مرجَّحاً أكثر لإيجاد فكرة جديدة من الشخص الذي يعرف عناصر قديمة أقل.

إذا لم يكن لديك فضول فطري يدفعك لجمع أجزاء من المعرفة، فعليك أن تجبر نفسك على ذلك.

يومياً، وبتأنٍ.

أخبرني (راي برادبيري) أنه منذ كان في الثانية عشرة من عمره، وبشكل يومي، كان يقرأ على الأقل قصة قصيرة واحدة ، ومقالة واحدة وقصيدة واحدة. كل يوم. قال إنه لم يعرف أبداً متى سيتضارب (هذه كلمته التي استخدمها هو) شيء من الذي قرأه قبل عشرين عاماً مع شيء قرأه بالأمس لينتج فكرة جديدة لقصة.

متى كانت آخر مرة قرأتَ فيها قصة قصيرة أو مقالة أو قصيدة؟ هل من الغريب أن يجد (راي برادبيري) أفكاراً لقصة أكثر مما تجد أنت؟

إليك طريقتين لتجبر نفسك للحصول على مزيد من العناصر القديمة:

1- اخرج من روتينك

أنت بالطبع تعيش حياة روتينية. اعترف بذلك.

لماذا باعتقادك أنك تقوم بفعل نفس الأشياء بنفس الطريقة وبنفس النظام كل صباح عندما تستيقظ ؟ أو تتناول الطعام نفسه كل يوم على الإفطار؟ أو تذهب إلى العمل بنفس الطريقة يومياً؟ أو تقرأ نفس الأجزاء من الصحيفة؟ أو تشتري الأشياء نفسها من السوق؟ أو تشاهد نفس برامج التلفاز؟ أو تأكل بنفس الطريقة التي اعتدت أن تأكل بها، أو تلبس بنفس الطريقة التي تلبس بها، أو تفكر بنفس الطريقة التي تفكر بها، أو، أو، أو؟

كل ذلك لأنك تعيش في روتين.

ولأنك تعيش في روتين، فإن حواسك الخمس تسجل يومياً الأشياء نفسها التي سَجَّلَتها بالأمس- نفس المشاهد، نفس المشاعر، نفس الروائح، نفس الأصوات، نفس النكهات.

آه بالطبع، الأشياء المختلفة تتسلل بين الفينة والأخرى. ولا يمكنك تجنبها. ولا حتى ناسك أصم وأعمى يمكنه تجنب الإحساسات الجديدة.

ولكنها تتسلل بالرغم مما تفعل وليس بسبب ما تفعل.

فإذا بقيت في روتينك وتركت الأشياء تتسلل بشكل طبيعي، فلن تتمكن من تجميع ذلك الصنف من البيانات المتنوعة والشاملة التي تحتاجها لتكوّن أفكاراً جديدة.

يوجد هناك عالم هائل ومثير ومتفجّر من المعلومات- وفي أي اتجاه يهمك أن تبحث فيه.

ولكن عليك أن تبحث. وكلما أسرعت بالبحث أصبحت مدركاً «للعناصر القديمة» التي لم تكن تعرف حتى أنها موجودة.

يُقال إن (أندريه جيد) حاول أن يقرأ على الأقل كتاباً واحداً كل شهر عن موضوع ليس لديه اهتمام فيه. هل قمت بفعل ذلك في حياتك؟ افعله على الأقل مرة واحدة.

وأيضاً:

استمع إلى محطة إذاعة لم تستمع إليها أبداً من قبل.

ادرس اللاتينية.

اطلب شيئاً في المطعم دون أن تعرف ما هو بالضبط.

اقرأ البطاقة الموجودة على علبة البيتزا المجمدة. اقرأ إعلانات الطلب. اقرأ لـ (ماريان مور) ولـ (آلان جينسبيرغ). اقرأ كتاباً للأطفال. اقرأ «موت رجل مبيعات». اقرأ مجلة لم تسمع عنها من قبل في حياتك.

ابحث عن شيء على الإنترنت تعتقد أنك ستكرهه. شاهد مباراة أو فيلماً تعتقد أنك لن تحبه. استأجر شريط فيديو لم تسمع عنه من قبل في حياتك.

المَس قشور ثلاث شجرات مختلفة في الجوار. تعلم كيف تميّز الأشياء ببساطة من ملمسها. تعلم كيف تميّز الأشياء ببساطة من رائحتها.

اذهب إلى الغداء مع شخص مختلف.

استمع عن قصد إلى موسيقى لا تحبها.

اركب الحافلة لمدة أسبوع.

تعلم كيف تقرأ نوتة موسيقية. تعلم لغة الإشارة. تعلم عمل أكلة المُهرَّمة. تعلم ربط العُقد.

اشترِ لوحات بالألوان المائية.

ادرس اليونانية أو الصينية أو الإنجليزية.

قم بزيارة متجر أو معرض أو متحف أو مطعم أو سوق أو مركز تجاري أو مكان لم تزره من قبل أبداً في حياتك.

بالطبع أنا لا أطلب أن تفعل كل تلك الأشياء.

ولكن أرجوك، اليوم، افعل شيئاً ما. شيئاً مختلفاً، شيئاً ما يبعدك عن النقطة الميتة، شيئاً ما يجعلك تنطلق في اتجاه مختلف، شيئاً ما يخرجك من روتينك.

«إذا كنت تريد أن تكون مبدعاً»، قال (لويس لامور)، «اذهب إلى حيث تقودك تساؤلاتك. افعل الأشياء. ليكن عندك تنوع واسع من الخبرات.»

يسكن صديق لي يعمل كاتباً في لوس أنجلوس على بعد عشرة أميال من مكتبه. وكان الطريق مستقيماً مباشرة عبر (ويلشاير بوليفارد) من (ويستوود) إلى وسط المدينة. ولكنه لم يسلك طريق (ويلشاير) أبداً ولو لمرة واحدة. في الواقع، كان يقود سيارته إلى عمله صباح كل يوم من أيام الأسبوع ولمدة تسع سنوات في طريق مختلف. ولم يحدث مرة، كما يزعم، أن سلك نفس الطريق. وتذكَّر أنه: «مما لا يمكن إنكاره أنه كانت هناك أوقات أضطر فيها لعمل أشياء مجنونة نوعاً ما لأتجنب الذهاب من نفس الطريق. كان علي أن أقود السيارة عبر أزقة، وأتجول في مناطق مأهولة، وأذهب في طرق سريعة مبتعداً عن المكان الذي أريد الذهاب إليه. ولكنني لا أكرر ما أفعله أبداً. وأراهن أنني رأيت من لوس أنجلوس في تلك السنوات التسع أكثر مما رأى معظم الناس طوال حياتهم.»

بأي طريقة تكون أنت أكثر ترفاً من صديقي لكونك تذهب كل يوم إلى عملك من نفس الطريق؟

في كل يوم يرى شيئاً لم يره من قبل أبداً. وأنت ترى كل يوم نفس الأشياء التي رأيتها بالأمس. لقد كان يرى باستمرار أشياء جديدة. وأنت ترى باستمرار نفس الأشياء القديمة.

اذهب غداً إلى عملك من طريق مختلفة. وفي اليوم التالي من طريق أخرى مختلفة، وكذلك في اليوم الذي يلي، وللأبد.

2- تعلم كيف ترى

بالرجوع إلى ما قبل الحرب العالمية الثانية، اعتاد أبي وأمي أن يذهبا في السيارة من (إيفانستون) في إلينويز، إلى منزل والديّ أمي في (دانفيل) في إلينويز. كنا نذهب كل شهر تقريباً. وكانت الرحلة تستغرق ساعتين إلى ثلاث ساعات في ذلك الوقت. أحياناً كنا نلعب في الطريق لعبة يُطلق عليها اسم «الحصان الأبيض». كانت لعبة سهلة فعلاً - أول شخص يجد حصاناً أبيض على ناصية الطريق أو في مرعى ما بعيد، يقول: «حصان أبيض»، وفي نهاية الرحلة الشخص الذي يرصد أكبر عدد من الأحصنة البيضاء أولاً يكسب اللعبة.

الآن، الشيء الممتع الذي أتذكره عن تلك اللعبة هو أننا عندما كنا نلعبها كنا نرى جميع أنواع الأحصنة البيضاء. ولكن عندما لا نلعب تلك اللعبة كنا بالكاد نرى أياً منها.

لماذا ؟

لم يكن السبب أنه كان يوجد كل أنواع الخيول البيضاء هنا وهناك عندما كنا نلعب اللعبة، وبضعة خيول بيضاء عندما لا نلعبها.

لقد كان السبب أننا عندما كنا نبحث عن تلك الخيول البيضاء كنا نراها؛ وعندما كنا لا نبحث عنها كنا لا نراها.

الشيء نفسه يحدث عندما تشتري سيارة، أو حتى عندما تفكر فقط في شراء سيارة. فجأة تبدأ برؤية سيارات مثلها في كل مكان.

لقد كانت موجودة هناك من قبل. لكنك لم ترها لأنك لم تكن تبحث عنها. ولكن بمجرد أنك أصبحت مهتماً بتلك السيارة المقصودة بدأت - بوعي أو بدون وعي - تبحث عنها. وانظر لقد كانت هناك.

ما هو صحيح بالنسبة للخيول البيضاء والسيارات يكون صحيحاً بالنسبة لكل شيء.

لأنك ترى كل شيء يقع تحت بصرك.

ترى كل سيارة مررت بها في طريقك إلى العمل هذا الصباح. وكل سيارة مرت بك. وكل سائق في كل سيارة مررت بها أو مرَّت بك.

وترى كل شجرة وشجيرة وبقعة عشب مررت بها، أيضاً. وكل عمود هاتف، وكل محطة وقود، وكل مبنى، وكل إشارة مرور ضوئية، وكل شخص، وكل ضوء شارع، وكل صندوق بريد، وكلَّ كلِّ شيء.

ثم كيف حدث أنك تستطيع أن تستعيد من ذاكرتك أجزاء فقط مما ترى؟

ذلك لأنك لم تكن ترى حقيقة. كنت ببساطة تنظر فقط. لم تكن ترى، فقط تنظر. النظر لا يحتاج أي جهد نهائياً، إنه سهل جداً بسهولة التنفس. الرؤية تختلف؛ فهي تحتاج لجهد، والتزام.

ولكن استمع لما يلي: بمجرد أن تدرك طريقة استخدامها، تصبح الرؤية تلقائية مثل النظر تقريباً.

دعني أروي لك قصتين:

كانت (إيفانستون)، حيث نشأتُ، جافة. إذا أردت أن تشرب عليك أن تذهب إلى (سكوكي) أو إلى شارع (هاورد)، الشارع الذي يفصل (إيفانستون) عن شيكاغو. اعتدت أنا وصديقي (بوب بين) أن نذهب كثيراً إلى شارع (هاورد). لم يكن عندنا شيء آخر نفعله، فقد كنا كلانا في ذلك الوقت قصيري القامة وبدينين ومغطيين بالبثور ولا يمكننا الحصول على مواعيد مع فتيات للترويح عن أنفسنا؛ وكان يوجد العديد من الحانات في شارع (هاورد) تقدِّم لك البيرة حتى لو لم تبلغ الواحد والعشرين عاماً، أو حتى لو لم تبلغ التاسعة عشرة، فيما يتعلق الأمر بذلك.

في إحدى الليالي كنا نجلس في البار وقال (بوب): «أنزل رأسك إلى الأسفل لمدة دقيقة.» فعلت ذلك، ثم قال: «كم عدد آلات تسجيل المدفوعات الموجودة خلف البار؟»

قلتُ: «واحدة.»

قال: «ثلاث، أبقِ رأسك منخفضاً. والآن كم عدد الأشخاص الذين بجانبنا على هذا البار؟»

قلت: «اثنا عشر.»

قال: «ثمانية.»

وهكذا بدأنا لعبة لعبناها، بين الحين والآخر، على مدى أكثر من ثلاث سنوات.

كنا ندخل إلى الحانة ونطلب بيرة ونقضي عشر دقائق تماماً ونحن ننظر حولنا، نتفحّص ونحفظ كل تفصيل نستطيع حفظه. بعد عشر دقائق، يخفض كلانا رأسه ونبدأ بتوجيه أسئلة لبعضنا البعض.

«كم عدد الكراسي الموجودة هناك؟» «كم عدد النوافذ؟» «كم عدد الدرجات من الباب حتى البار؟» «ما هو لون عيني الساقي؟» «كيف يبدو شكل السقف؟»

بعد مرور شهرين أصبحنا جيدين في تلك اللعبة، وصار من الصعب على أحدنا أن يسأل سؤالاً لا يستطيع الآخر أن يجيب عنه.

«كم عدد الزجاجات الموجودة خلف البار؟» «أعطِ وصفاً لكل صورة وإشارة على الجدران.» «ما الذي ضُرب على كل آلة تسجيل مدفوعات عندما دخلنا؟»

عندما توقفنا عن اللعب لم يكن هنالك شيء لا نعرفه.

«أخبرني باسم كل زجاجة وراء البار.» «الآن كم تمتلئ كل زجاجة؟ ممتلئة إلى نصفها؟ ممتلئة إلى ربعها؟ ممتلئة إلى ثلاثة أرباعها؟»

حقيقة لقد كنا قادرَين على معرفة ذلك.

«كم شريحة خشبية يوجد في تلك الستائر التي تغطي النافذة الأمامية؟» «أعطِ وصفاً بالتفصيل لكل شخص هنا.» «كم عدد الزجاجات والكؤوس الموجودة على كل طاولة؟»

لقد اكتشفنا سحر الرؤية.

بعد عدة سنوات كنت أعمل مع صديق آخر اسمه (هول سيلفرمان). كان (هول) فناناً، وأحد أولئك الأشخاص المثيرين الذين يستطيعون رسم ما يرون. كان يرسم كرسياً. فقلت: «مدهش، إنه يبدو رائعاً - يبدو كالكرسي تماماً. أتمنى لو أستطيع أن أفعل مثل ذلك.»

قال: «تفعل ماذا؟»

«أرسم شيئاً يبدو تماماً كما هو في الحقيقة.»

«لماذا لا تستطيع؟»

«لا أدري؛ فقط لا أستطيع. إذا حاولت أن أرسم ذلك الكرسي فربما سيبدو مثل دجاجة.»

«عندك شيء ما فيه خلل؟»

قلت: «ماذا تعني؟»

«هل يمكنك كتابة الأرقام والحروف؟ هل يمكنك كتابة اسمك؟»

«طبعاً.»

«هل تعاني من الرُّقاص أو التهاب المفاصل أو صعوبة في القراءة والكتابة؟»

«لا.»

«هل عيناك سليمتان؟»

«أكيد.»

«إذن لماذا لا يمكنك رسم ما تراه؟»

«لا أعرف؛ فقط لا أستطيع.»

هزّ (هول) رأسه. «إذا لم يكن هناك شيء عضوي يمنعك من رسم ذلك الكرسي، إذن لا بد أن يكون شيئاً عقلياً هو الذي يمنعك من فعل ذلك.»

«هه؟»

«عندك تحكم جيد بوظائفك الحركية، وعيناك جيدتان، ولا تشعر بألم، إذن السبب في أنك لا تستطيع رسم هذا الكرسي لابد أن يكون أنك لا ترى الكرسي.»

«بالطبع يمكنني أن أرى الكرسي.»

«أوافقك. يمكنك ولكنك لا تفعل.»

«ماذا تعني لا أفعل؟»

«لو أنك رأيته في الواقع لاستطعت أن ترسمه. خذ»، قال وهو يرفع الكرسي ويسلمه لي، «انظر إليه لعشرة دقائق. تفحصّه. فككه إلى أجزاء في دماغك ثم أعد تجميعه مع بعضه. تمعّن في تصميمه وفي هيئته وفي شكله وحجمه والمواد المصنوع منها وطريقة تركيبه ولونه. انظر كيف تتصل كل قطعة خشب مع كل قطعة أخرى. لاحظ كيف أن هذه القطع مقوسة إلى الداخل، وتلك مقوسة إلى الخارج. ركز. دوِّن ملاحظات ذهنية. لاحظ أن الظهر أطول من الأرجل، وأن المقعد أعرض من الظهر، ومقدمة المقعد أعرض من المؤخرة، وأن الأرجل تميل إلى الخارج قليلاً، وأن مسند الظهر ينحني إلى الخلف. احسب عدد الأجزاء المتصالبة، ولاحظ كيف أن انحناء الأرجل يختلف عن انحناء يدي الكرسي. انظر إليه بالمقلوب، ومن الجوانب، ومن الخلف. انظر

إليه. ادرسه. إذا فعلت ذلك، ربما تتعلم المزيد عن ذلك الكرسي في الدقائق العشر التالية أكثر من أي كرسي آخر رأيته في حياتك. وعندما تنتهي من ذلك كله، ستتمكن، في الواقع، من رسم شيء يشبه الشيء الذي درسته.»

فعلت كما قال لي. وكان مُصيباً. بعد عشر دقائق كنت قادراً على رسم شيء يشبه كرسياً. أوافق، فالأرجل كانت تشبه أرجل دجاجة بشكل واضح، ولكن ما زال يبدو في الواقع ككرسي.

من الضروري أن نشير إلى أنك إذا رأيت الأشياء بالطريقة التي يرى بها (بوب بين) و (هول سيلفرمان)، فستكون قادراً على تذكر ما تراه أكثر.

أنا لا أقول إنك ستتذكر كل شيء تراه. لا يستطيع أحد أن يفعل ذلك. ولا أقول إنك ستكون يوماً ما جيداً مثل (هول سيلفرمان) في رسم الأشياء. بعض الأشخاص، بكل بساطة، أفضل في ذلك النوع من الأشياء من أشخاص آخرين.

ولكنني أقول: إنك بالعمل بتلك الطريقة يمكنك الرؤية والتذكر لما تراه أكثر مما كنت تحلم بتحقيقه. ستتمكن من التذكر أكثر عن الأشخاص الذين تقابلهم والأماكن التي تذهب إليها والأشياء التي تقرؤها.

وكلما ازدادت الأشياء التي تتذكرها ازدادت الأشياء التي يجب عليك أن تجمعها لتكوِّن أفكاراً جديدة.

ولكن عليك المثابرة على ذلك. كل يوم.

وفيما يلي كيف تبدأ:

غداً صباحاً وفي طريقك إلى العمل، أو عند أول استراحة لك لشرب القهوة، اشترِ لنفسك دفتر ملاحظات. ليس دفتر ملاحظات ذا أوراق سائبة. اشتر دفتراً بسلك - شيء يمكنه أن يدوم. ثم اكتب فيه كل يوم شيئاً رأيته. كل يوم. لا يهم ما تراه؛ فقط ترى شيئاً وتدوّنه. (إذا أردت أن تكتب رأيك عن ما تراه، فلا تتردد. فبالنتيجة هذا هو ما فعله (توماس وولف) ومئات من المؤلفين الآخرين فعلوه ويفعلونه.)

عندما يمتلئ دفترك، اجلس واقرأه. ثم ابدأ بملء دفتر آخر. وآخر وآخر.

لبقية حياتك.

* * *

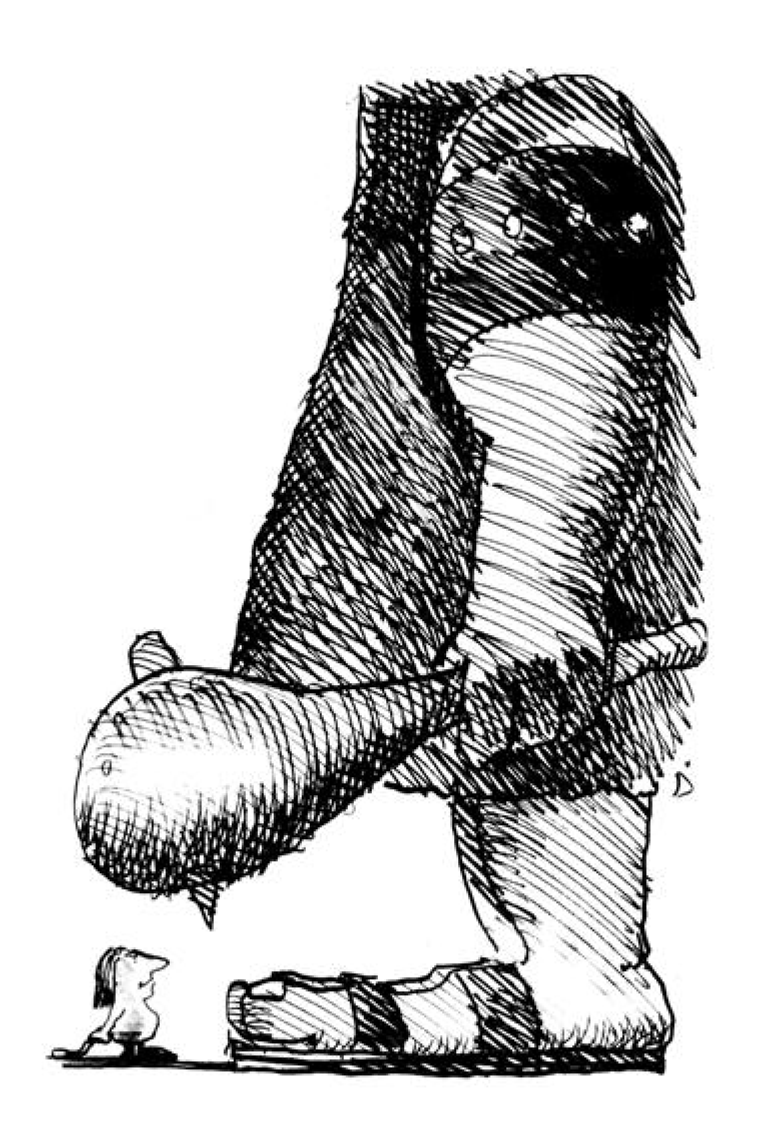
7

استجمع شجاعتك

من الصعب تقبُّل النقد الصريح، وخصوصاً من نسيب، أو صديق، أو قريب، أو غريب.
فرنكلين بي. جونز

لست خائفاً أن أموت. ولكني لا أريد أن أكون موجوداً عندما يحدث ذلك.
وودي آلان

لا تدعُ تمساحاً «ذا فم طويل» إلا بعد أن تتجاوزه.
مَثل من جمايكا



كما قلت سابقاً، فإن الشجاعة والفضول هما السمتان الشخصيتان اللتان يبدو أن الأشخاص المبدعين يمتلكونهما.

ولكن لماذا يمتلك بعض الناس هاتين السمتين والآخرون لا يمتلكونهما؟ وماذا يمكنك أن تفعل إذا كنت لا تمتلكهما؟

في الفصل السابق تحدثنا عن الفضول وكيف تفعل عن قصد ما يفعله الناس الفضوليون تلقائياً.

ولكن كيف يمكننا أن نصبح شجعاناً أكثر؟

«الفكرة شيء ضعيف»، قال (تشارلز بروور)، رئيس وكالة إعلان، «يمكن أن تُقتل بعبارة ساخرة أو بسبب ضجر؛ يمكن أن تطعن حتى الموت بمزحة وتصاب بقلق مميت بسبب عبوس على جبهة الرجل المطلوب.»

أعتقد أن هذا هو السبب الذي يجعل العديد من الناس يبدون محرومين من الأفكار.

لقد مروا بالكثير من السخرية والسأم، وسمعوا الكثير من المزحات. لذا فقد تخلوا عنها ولم يحاولوا حتى إيجاد أفكار مرة ثانية.

الخوف من الرفض أغلق مصانع أفكارهم.

لا أستطيع أن أخبرك كيف تحصل على شجاعة كافية لتندفع إلى الأمام، ولتتجاهل الشكوك ورفع الحواجب والضجر والازدراء الذين تحصل عليه عندما تخبر الناس عما يدور في عقلك.

كل ما أقوله هو أنه يجب عليك أن تحصل على الشجاعة.

وسيساعدك في ذلك تذكُر خمسة أشياء:

1- الخوف من الجميع عند الجميع

كلما كنت مبدعاً بالفطرة أكثر شعرت بالخوف أكثر، وذلك لأن مجساتك تكون متناغمة بدقة أكبر، ولأنك تكون أكثر إدراكاً بما يفكر به الناس الآخرون، وحساساً أكثر لمشاعرهم، وتتأثر أكثر بأفعالهم. لذا فمن الطبيعي أن تصبح عصبياً وتشعر بالخوف.

في مواجهة مثل هذا الخوف يتطلب الأمر شجاعة لتجهر بالقول.

لأن الشجاعة - كما أشار اليها (كيركيغارد) و(هيمنغوي) و(نيتشة) و(سارتر) و(كاموس) وغيرهم - لا تعني غياب الخوف. فهي تستمر بالرغم من الخطر، وبالرغم من كونك خائفاً أو يائساً.

«الإبداع خطير»، كتب (روبرت غرودين) في {نعمة الأشياء العظيمة}، «لا يمكننا أن ننفتح على استبصارات جديدة دون تعريض الطمأنينة لافتراضاتنا السابقة للخطر. لا يمكننا اقتراح أفكار جديدة دون المخاطرة بالتعرض لعدم الموافقة والرفض.»

فقط تذكر أن الناس الذين يسخرون أو يمزحون هم خائفون أيضاً. خائفون من أفكارك.

وهذا غالباً السبب الذي يجعلهم يسخرون ويمزحون.

ونتيجة ذلك، فإن الأفكار بطبيعتها مدمرة بشكل كامن. يمكنها تغيير الأشياء. وكلما كانت الأفكار أصلية أكثر، كانت التغييرات جذرية أكثر. وكلما كانت التغييرات أكثر أذى، هددت الناس أكثر، وجعلتهم يتساءلون بشأن معتقداتهم وأفعالهم، وجعلتهم أكثر قلقاً بشأن أعمالهم ومستقبلهم.

إذن في المرة القادمة حارب خوفك وتفوّه بفكرتك. حتى لو لم يكن ذلك لسبب آخر سوى جعل الشخص الآخر خائفاً.

2- لا يوجد أفكار سيئة

كان لدى مدام (كوري) فكرة سيئة تحولت إلى عنصر الراديوم.

كان لدى (ريتشارد درو) فكرة سيئة تحولت إلى الشريط اللاصق.

ابتكر (جوزيف بريستلي) المياه الغازية عندما كان يتحرى كيمياء الهواء.

اخترع (بليز باسكال) الروليت عندما كان يقوم بالتجارب على الحركة الدائمة.

اكتشف المطاط البركاني بالصدفة من قِبل (جوديير). وكذلك اكتشف (كيترينغ) مانع الفرقعة في البنزين. وكذلك اكتشف (غالفاني) التيار الكهربائي. وكذلك أيضاً تم اكتشاف رقائق البطاطا من قِبل رئيس طهاة غير معروف في فندق (سراتوغا سبرينغز)، وكذلك علم المناعة من قِبل (باستور). وأشعة إكس من قِبل (رونتجن). والتيليسكوب من قِبل (ليبرشاي). والتصوير العملي من قِبل (داغويير). والنشاط الإشعاعي من قِبل (باكويرل). وعيدان الثقاب من قِبل (ووكر). والبنسيلين من قِبل (فليمنغ). وأمريكا من قِبل (كولومبوس).

ما هو المغزى؟ أن لا تبكي أبداً على الحليب المسكوب. أوجد استخداماً له أو اخترع علبة حليب كرتونية أفضل.

3- يمكنك دائماً الحصول على فكرة أخرى ربما حتى فكرة أفضل

في عمل الإعلان تُرفض أفكارك دائماً. إنها طبيعة العمل.

وعندما تُرفض تتذمر من ذلك. وتشتم وتشتكي وتتوعد وتهدد بالتعطيل عن العمل وتشرب كثيراً على الغداء وتذهب إلى المنزل مبكراً وتصرخ على أولادك.

(رالف برايس)، مدير القسم الفني في وكالة إعلان كنت قد عملت معه، كان عنده رد فعل مختلف حاولت أن أكتسبه على مر السنين.

«هراء» قلت وأنا أغادر مبنى العملاء. «لقد كانت حملة رائعة تلك التي رفضوها.»

«واو هذا ممتاز !» قال (رالف). «الآن يمكننا القيام بحملة عظيمة فعلاً.»

أترى، لم يعرف (رالف) أنه كان يوجد دائماً فكرة أخرى، بل عرف أنه كان يوجد دائماً فكرة أفضل.

لو لم يكن يوجد فكرة، فما الذي كنا نفعله في عمل الإعلانات؟ لقد كان عملنا أن نوجد أفكاراً. إذا كنا لا نستطيع أن نتفوق على آخر فكرة حصلنا عليها - حتى لو كانت آخر فكرة هي أفضل ما يمكننا إيجاده - عندئذ علينا أن نترك العمل، لأننا سنكون في طريقنا إلى الانهزام، وخلال وقت قصير سيقوم رؤساؤنا بتعيين شخص آخر يمكنه إيجاد فكرة أفضل.

لذا فإن (رالف) لم ينظر أبداً إلى الرفض على أنه هزيمة. لقد كان فرصة لعمل شيء أفضل.

ولكن حتى لو لم تستطع أن تضاهي (رالف) عندما لا تنجح فكرتك بطريقة ما، تذكر أنك على الأقل اكتشفت ما هو الشيء الذي لم ينجح، وهذا سيساعدك لتوجد فكرة تحقق النجاح.

لقد ساعدَتْ (أديسون) بالتأكيد. عند محاولته صنع مصباح كهربائي جرّب أكثر من ألف فكرة قبل أن يكتشف الفكرة التي نجحت.

كتب (راي برادبيري) على الأقل قصة قصيرة واحدة كل أسبوع لمدة عشر سنوات قبل أن يكتب قصة جعلت شعر رقبته يقف.

قضى (كيبلر) تسع سنوات وملأ 9000 صفحة بالحسابات بخط يده الصغير وهو يحاول حلّ مشكلة مدار المريخ قبل أن يستنتج أن مسارات الكواكب لم تكن دائرية بل إهليلجية.

لذا لا تعتبر أن فكرتك هي نهاية الطريق. لأنها بداية طريق آخر.

4- لم يُنتقد أحد أبداً بسبب إيجاده الكثير من الأفكار

ربما إن أحد الأشياء التي تثبطتك هو الخوف من أن سمعتك، أو حتى مستقبلك، محمولة فوق الفكرة التي توشك على اقتراحها.

ربما أنها كذلك، ربما ستقع السماء، ربما سيضحك الناس عليك، أو يمكن أن لا تنجح فكرتك وتدمّر الشركة التي تعمل فيها وستُطرد منها وستتبرأ منك أسرتك وستموت معوزاً وفاشلاً.

حسناً إذن، لا تضع أحلامك كلها في فكرة واحدة. أوجد الكثير من الأفكار. بتلك الطريقة ستكون معروفا «بذلك العبقري صاحب جميع الأفكار» بدلاً من «ذلك الغبي صاحب الفكرة الوضيعة.»

5- إيجاد فكرة يستحق العناء

إنه شعور عظيم - تَجَاوُز العوائق والتواصل.

لا يوجد شيء مثله تماماً. أنت تجلس في غرفة وتحاول إيجاد فكرة ما، حلّ ما، طريق للتقدم، ولا يحدث شيء، ولا يوجد شيء هناك سوى الجدران والحواجز والأبواب المغلقة وإشارات التوقف والطرق غير النافذة، وأنت محبط وقلق وتتساءل إذا كنت ستجد طريقاً للخروج من هذه المتاهة، من هذا الصندوق، من هذا الفخ، عندما توفق فجأة في ذلك، ويحدث الانفجار- وترى الأمر كله، مرة واحدة، قد تم حلُّه، وكل شيء يتناسب ويتلاءم مع بعضه. (وييبي).

«الإنجاز المبدع هو أجرأ مبادرة للعقل»، قال (روبرت غرودن)، «إنه مغامرة تأخذ بطلها بشكل عفوي إلى حافة المعرفة وأقصى حدود اللياقة. إن متعته ليست في الراحة التي يؤمنها المرفأ الآمن، ولكن في الإثارة التي تحققها رحلة المركب.»

تجاوز العوائق. ارتكب أخطاء.

مقارنة برحلة المركب، فإن المرفأ الآمن هو شيء تافه.

* * *

8

أعد التفكير في تفكيرك

كثير من الناس يفضلون أن يموتوا على أن يفكِّروا. في الواقع هم يفعلون ذلك.
برتراند رسل

ستون دقيقة من التفكير من أي نوع يؤدي بشكل حتمي إلى التشوش والتعاسة.
جيمس ثيربر

النتيجة هي المكان الذي تشعر فيه بالتعب من التفكير.
مارتن اتش. فيشر



الطريقة التي تفكر فيها تؤثر في ما تفكر به و في نوعية الأفكار التي تحصل عليها.

وكلما تنوعت الأفكار التي تحصل عليها، كانت كمية الحنطة لطاحونة أفكارك أكثر.

وإليك فيما يلي طرقاً مختلفة للتفكير:

فكِّر بصرياً

لقد نشأنا أنت وأنا على طريقة التفكير بالكلمات. وعندما نشكل فكرةً اليوم - أي فكرة - فربما تكون بشكل مقولة. «في العجلة الندامة.» «العالم كله مترابط مع بعضه.» «لا شيء يبني الثقة مثل النجاح.»

ولكن العديد من العقول المبدعة في التاريخ تفكر بالصور بدلاً من الكلمات.

قال (آينشتين) إنه نادراً ما كان يفكر بالكلمات. أتت النظريات إليه بشكل صور فقط فيما بعد حاول أن يعبِّر عنها بالكلمات والصيغ الرياضية.

كان (ويليام هارفي) يراقب القلب المكشوف لسمكة حيّة عندما «رآه» فجأة كمضخة.

فكّر (فرانك لويد رايت) بالبيوت والعمارات، ليس كإنشاءات منفصلة ولكن كأجزاء متكاملة لمشهد طبيعي.

لاحظ (آلفرد فيغنر) أن الساحل الغربي لإفريقيا يتطابق مع الساحل الجنوبي لأمريكا، ورأى فوراً أن جميع القارات كانت ذات مرة جزءاً من قارة واحدة.

لقد رأى (راي) جذع امرأة كآلة كمان.

وتساءل (آينشتين) كيف يمكن أن يبدو العالم لشخص يركب شعاعاً ضوئياً أثناء انطلاقه بسرعة الضوء خلال الفضاء.

في محاولة استيعاب مفهوم اللانهائية، تخيّل (ديفيد هيلبيرت)، عالِم الرياضيات، فندقاً ذا عدد غير محدود من الغرف التي كانت جميعها مشغولة. ثم تخيَّل وصول زائر آخر يطلب غرفة. «ولكن، بالطبع»، قال صاحب الفندق، و نقل الشخص الموجود في الغرفة رقم واحد إلى الغرفة رقم اثنان، والشخص في الغرفة رقم اثنان إلى الغرفة رقم ثلاثة، والشخص في الغرفة رقم ثلاثة إلى الغرفة رقم أربعة، وهكذا إلى ما لا نهاية، وهكذا أفرغ الغرفة رقم واحد للزائر الجديد.

توصّل (لورد كيلفن) إلى فكرة غلفانوميتر المرآوي عندما لاحظ انعكاس ضوء على نظارته أحادية العدسة.

تخيّل (فرويد) فكرة تسامي الغريزة بمشاهدة فيلم صور متحركة من جزئين - في الصورة الأولى تظهر فتاة صغيرة ترعى سرباً من الإوز بعصا؛ وفي الصورة الثانية، تكبر الفتاة لتصبح حاكمة تقود مجموعة من النساء بمظلة.

تصوّر (نيلز بوهر) في خياله أن الذرة تشبه نظامنا الشمسي.

ورأى (نيوتن) في ومضة أن القمر يتصرف كتفاحة- وأنه «يسقط» تماماً كما تسقط التفاحة.

والعديد من الأشخاص المبدعين الذين عملت معهم كانوا أيضا يفكرون بالصور بدلاً من الكلمات.

إذا كانت شركاتهم تبدو وكأنها تجتذب الزبائن ولكنها مع ذلك تخسر في المبيعات، كانت تنبثق في عقولهم صورة دلو مثقوب يسيل الماء منه.

إذا كانوا يريدون أن يقوموا بعمل إعلان، فإنهم لا يفكرون بالقفل كقفل، بل يفكرون به كحارس أمن، أو ككلب حراسة، أو كبوليصة تأمين لبيتك أو سيارتك أو مجوهراتك، كحارس شخصي لأولادك، أو كشيء لا يمكن تخريبه كصخرة جبل طارق.

عندما كلف (بيل بارتلي)، مدير القسم الفني للإعلانات، بإيجاد إعلانات تمجّد قيادة الشركة، رأى صوراً لـ (تشرتشل) وهو يشير بعلامة النصر، ولـ (روبرت إي. لي) وهو في معركة، ولـ (فينس لومباردي) محمولاً خارج الملعب من قِبل لاعبيه.

هؤلاء الأشخاص لا يفكرون بالكلمات؛ يفكرون بالصور، يفكرون بالروابط، ويفكرون بالاستعارات التشبيهية، ويفكرون بالأفكار.

«بمجرد أن تحصل على فكرة بصرية»، قال لي أحدهم، «تصبح الكلمات سهلة.» وقد كان مصيباً.

حالما تفكر بالقفل على أنه حارس أو كلب، يصبح من السهل أن تكتب عناوين رئيسة مثل: «قفل ماستر. حارس أمن لا ينام أبدا.» أو «الآن يوجد حارس أمن لا يأخذ ولا يوم إجازة.» أو «أقفال ماستر. اعتبرها ككلاب حراسة لا تحتاج لأن تطعمها.» أو «نحن ندعو قفلنا الماستر (تيدو)» أو «نحن ندعو كلبنا (قفل ماستر).»

بمجرد أن ترى مبيعاتك المنخفضة كلعبة مكسورة أو كرجل يغرق أو قائمة عروض قديمة، فسرعان ما ستبدأ بإصلاح اللعبة أو إلقاء حبل نجاة أو تغيير العروض.

حالما تتخيل مشكلة محاولة الحصول على فراغ أكثر في الرفوف لمنتجات محل بقالتك كإحدى سيارات السيرك المكتظة بالمهرجين، أو كحوض استحمام مليء بالماء، أو كحقيبة فيها كثير من البذلات بحيث لا تستطيع إغلاقها، فستقترب من إيجاد حل لمشكلة الحصول على فراغ أكبر على الرفوف في الوقت الذي يبدو أنه لا يوجد فراغ على الرفوف أبداً.

بمجرد أن تلاحظ البطء في خط إنتاجك أو في نظام التوزيع كعنق زجاجة أو سد في نهر أو سيارة معطلة على الطريق السريع، فسرعان ما ستبدأ بتوسيع عنق الزجاجة أو التحوّل عن السد أو إزالة الانسداد.

إذن في المرة القادمة عندما تواجهك مشكلة حاول أن تتخيلها بدلاً من أن تتحدث عنها.

كيف تبدو المشكلة ؟ ماذا تشبه ؟ ما هي الصورة التي تستحضرها ؟

فكِّر بشكل جانبي

لقد نشأنا أنت وأنا على التفكير بخط مستقيم أو عمودي (تقليدي)، أن نفكر بطريقة منطقية من نقطة إلى التي تليها حتى نصل إلى نتيجة صحيحة، بأن نضع حجراً فوق الآخر.

هذا التفكير تحليلي ومتسلسل وهادف. إذا حدث شيء غير منطقي أثناء تفكيرنا فإننا نتوقف وننتقل في اتجاه آخر، متبعين خطوات منطقية واحدة تلو الأخرى إلى أن نصل إلى نتيجة صحيحة.

ولكن يوجد طريقة أخرى للتفكير، انتشرت بواسطة (إدوارد دي بونو)، وتدعى التفكير الجانبي.

في التفكير الجانبي تقوم بعمل قفزات. ولا تكون مضطراً لأن تتبع الطريق المنطقي؛ يمكنك أن تذهب في رحلات جانبية على طرق متعاقبة تبدو وكأنها لا توصل إلى أي مكان.

كأمر مسلم به فمن المستحيل بعد وقوع الحدث أن تخبر عن كيف تم حل المشكلة، بطريقة جانبية أم عمودية. وذلك لأن جميع الحلول الجيدة تكون منطقية وبالتالي فطرق الوصول إليها تكون منطقية.

ولكن مع أن معظم الحلول تكون واضحة في الإدراك المؤخَّر، فمن الصعب أن تتخيل التوصل إلى بعض الحلول بطريقة منطقية.

دعني أعطيك مثالاً:

كانت إحدى الشركات الصغيرة تعاني من مشكلة التأخر. ففي كل أسبوع كان يبدو أن العشرين موظفاً جميعهم يصلون متأخرين أكثر وأكثر.

تحدث صاحب الشركة مع كل موظف على حدة (حل تقليدي). حصل بعض التحسّن ولكن ليس كثيراً.

ثم دعاهم جميعهم وعبّر عن قلقه (حل تقليدي آخر). حصل قليل من التحسّن. ولكن بعد مرور شهر بقي الوضع سيئاً، هذا إذا لم يكن أكثر سوءاً من قبل.

بعدئذ فعل شيئاً عالج فيه المشكلة تماماً وبشكل دائم.

التقط صوراً فورية للمكتب كل خمس عشرة دقيقة مبتدئاً من الساعة التاسعة صباحاً عند بدء دوام المكتب. في فترة بعد الظهر ثبت الصور على لوحة الإعلانات ووضع عليها الوقت الذي التقطت فيه.

أظهرت صورة الساعة التاسعة عدم وجود أحد في العمل.

أظهرت صورة الساعة التاسعة والربع شخصاً واحداً فقط في المكان.

أظهرت صورة الساعة التاسعة والنصف ثمانية أشخاص في المكان.

أظهرت صورة الساعة العاشرة أن خمسة أشخاص لم يكونوا موجودين.

أظهرت صور اليوم التالي بعض التحسن، وفي صور اليوم الذي تلا ظهر تحسن مفاجئ وملحوظ.

عند نهاية الأسبوع كان الجميع متواجدين عند الساعة التاسعة. وبعد أسبوع آخر أوقف التصوير ولم يعد عنده تلك المشكلة منذ ذلك الحين.

هل كان من الممكن أن يصل إلى مثل ذلك الحل عن طريق التفكير المنطقي أو العمودي؟ ربما.

هل فعل ؟ أشك في ذلك.

دعني أعطيك مثالاً آخر:

كان يوجد شركة هواتف في الغرب الأوسط، هكذا تدور أحداث القصة، حيث طوّرت تلك الشركة مباشرة بعد الحرب الكورية برنامجاً رائعاً لتدريب مراقبي مقاسم هواتف.

كان خريجو البرنامج من الطراز الأول بدون أدنى شك، وحصل البرنامج على مكافآت تقديرية عديدة، وكتب عنه في الصحف، وتمت دراسته في منظمات أخرى.

ولكن كان هناك مشكلة: لقد كان الخريجون جيدين جداً لدرجة أنه كلما تخرّجت مجموعة منهم كانت تقوم شركات أخرى بالاتصال معهم وتوظيفهم.

قد تحتاج شركة سيارات إلى ثلاثة أو أربعة مراقبين لكادر الاتصالات فيها، وشركة نفط تحتاج لخمسة أو ستة منهم، وحكومة كندا تحتاج إلى عشرة. وحتى شركات الهواتف الأخرى كانت تغير على مثيلتها من أجل المراقبين.

حاولت شركة الهواتف بكل الطرق أن تحتفظ بخريجيها- أعطتهم رواتب أكثر وألقاباً رائعة، ونصبت «جدار شرف» حيث تحفر عليه أسماؤهم، وزودتهم بسترات باهظة الثمن ليرتدوها في العمل، وأرسلت وروداً لزوجاتهم في كل مناسبة سنوية، وأعطتهم إجازات أكثر- كل ذلك كان عديم الفائدة.

بكل بساطة، فقد قدَّمت لهم الشركات الأخرى رواتب أعلى وألقاباً أروع وحتى إجازات أكثر.

كما يمكنك أن تتخيل، فقد قام رؤساء شركة الهاتف بعقد عدة اجتماعات لمحاولة اكتشاف طرق ليُحجم خريجوهم عن ترك الشركة. خلال أحد تلك الاجتماعات، فَقَدَ أحد المدراء أعصابه وصاح: «أتمنى أن أقطع أرجلهم اللعينة- وبذلك لن يتمكنوا من ترك الشركة.»

ضحك الجميع. ماعدا شخصاً واحداً قال: «نعم، بالطبع، هو كذلك.»

«ما هو؟» قال رئيسه.

فقال: «حسناً، سنوظف فقط المعاقين الذين يستخدمون كراسي العجلات لهذا البرنامج، وسنعيد تصميم جميع طرق المداخل والمصاعد والحمامات. وسنزودهم بسيارات معدّلة ليقودوها من وإلى العمل. وسنعمل مع أطباء ومعالجين علاجاً طبيعياً ليطوِّرا برامج تدريبات. وسنقوم بـ...»

وهذا كان ما فعلوه.

ولم تعد الشركات الأخرى توظف الخريجين لأنهم يعرفون أن عليهم أن يعيدوا تصميم جميع مداخلهم ومصاعدهم وحماماتهم، وأن يعدِّلوا السيارات، إلخ.

وكل ذلك بدأ لأن أحدهم اقترح قطع «أرجلهم اللعينة» - وهو اقتراح غير منطقي تماماً.

ذلك هو التفكير الجانبي.

كتب السيد (دي بونو) عدداً من الكتب التي تشرح الفروق بين التفكير الجانبي والتفكير العمودي وتظهر كيفية حل المشاكل بالتفكير الجانبي. وأنا أوصيك بالاطلاع عليهم.

لا تفترض عوائق غير موجودة

إذا كنت مثل معظم الناس تثبط أفكارك عدة مرات لأنك تفترض بدون وعي أن المشكلة لها قيود وعوائق وحدود وكوابح، في الوقت الذي لا يوجد شيء من هذا كله في الحقيقة.

إذا طلب منك أحدهم، مثلاً، أن تزرع أربع شجرات بحيث تبعد كل شجرة نفس المسافة تماماً عن كل من الشجرات الأخرى، ربما ستفترض بشكل آلي أن الشجرات يجب أن تزرع على قطعة أرض مستوية. (لقد افترضت ذلك فعلاً في أول مرة عرض علي أحدهم تلك المشكلة.) لذلك ستحاول تنظيم أربع نقاط على ورقة بحيث تبعد كل نقطة نفس المسافة عن كل من النقاط الأخرى وستكتشف بسرعة أنه لا يمكنك عمل ذلك.

وسيبقى الأمر على هذه الحال إلى أن تكسر الافتراض بأن الشجرات يجب أن تكون على نفس السطح لكي تتمكن من حل المشكلة. ثم تقوم بكل بساطة بزرع أول شجرة على قمة التلة وتزرع الشجرات الثلاث الأخرى على جوانب التلة و... وجدتها - لقد حُلت مشكلتك.

ولكن أرجو أن تلاحظ أنك أنت من أوجد عوائق لحل المشكلة، لأنك أنت الذي افترض أن الشجرات يجب أن تزرع على قطعة أرض مستوية.

أو إليك النقاط التسعة المشهورة، مشكلة الخطوط الأربعة. (ربما تعرف هذه المشكلة، ولكن هذا لا يهم، إنه المثال التقليدي لإيجاد عوائق.) هناك تسع نقاط مرتبة كما يلي:

*　　*　　*

*   *   *

*   *   *

مهمتك هي أن ترسم أربعة خطوط مستقيمة على تلك النقاط دون المرور مرتين على نفس الخط ودون رفع القلم عن الورقة.

بمجرد أن تفترض (كما يفعل معظم الناس) أن الخطوط يجب أن لا تمتد بعد المحيط المحدد بالخطوط الخارجية التي تصل النقاط، تصبح المشكلة مستحيلة الحل. ولكن بمجرد أن تسمح لخطوطك أن تنطلق خارج تلك الحدود، يصبح الحل ممكناً.

لاحظ أنه لم يكن يوجد أي شيء في المشكلة يفرض أن تبقى الخطوط داخل النقاط. لقد وضعت، بدون وعي، ذلك العائق أمامك.

لقد اعتدت أن أطلب من طلابي أن يصطفوا في خط واحد بجانب الحائط في غرفة الصف ثم أطلب منهم أن يصنعوا طائرات ورقية ويقذفوا بها عبر الغرفة إلى الحائط المقابل - الذي يبعد حوالي عشرين قدماً. لقد قاموا بصنع جميع أنواع الطائرات ولكن لم يتمكنوا أبداً من جعلها تقطع تلك المسافة.

عندها أقول لهم: «حسناً أيها الشباب، والآن راقبوا بطل العالم في صنع طائرة ورقية ذات أبعد مسافة طيران، يعمل.» عندئذ أقوم بلف قطعة من الورق بحجم كرة الجولف ثم أقذفها ويدي تحت كتفي إلى الحائط. ممتاز.

من قال إن الطائرات الورقية يجب أن تشبه الطائرات الحقيقية ؟

إليك مثالاً آخر اعتدت أن أعطيه لطلابي:

أقول: «تخيلوا قطعة من أنبوب بطول 18 إنش وقطرها أكبر قليلاً من كرة تنس الطاولة. أحد طرفي الأنبوب ملتحم بإحكام بالأرض.

«سأقوم بإسقاط كرة تنس الطاولة داخل ذلك الأنبوب، وأعطيك الأشياء التالية، ثم أطلب منك أن تخرج الكرة من الأنبوب.

الأشياء التي سأعطيك إياها هي: صحيفة يوم الأحد الماضي، زوج من القفازات الجلدية، دفتر أعواد ثقاب، مفك ثمانية إنش، رباط حذاء بطول أربعة عشر إنشاً، أربعة عيدان أسنان، علبة علكة، وشفرة حلاقة مستقيمة النصل.»

حصلت على مدى سنوات على مئات الأفكار عن كيفية إخراج كرة تنس الطاولة من الأنبوب. بعضها نجح، وبعضها كان خياليا بشكل رائع.

إليك بعضها:

«اربط رباط الحذاء حول مقبض المفك وألقِ المفك داخل الأنبوب. مزّق الصحيفة بشكل شرائط طويلة. واحشُ الأنبوب بالشرائط، وكدسها بقوة داخل الأنبوب لكي تجعل المفك يثقب الكرة. انزع الشرائط الورقية. وبحرص ارفع كرة تنس الطاولة المثقوبة.»

«طوّل الخيط بربط أحد أطرافه حول الأصبع الأوسط من القفاز. امضغ العلكة. غلف الطرف الآخر من الخيط بالعلكة. أنزل العلكة المبللة نحو الكرة، وارفع الخيط.»

«اقطع أصابع القفازات بشفرة الحلاقة. املأ الأصابع بقطع من الصحيفة. أشعل الأصابع المحشوة بورق الصحيفة بواسطة الكبريت واحملهما واحداً تلو الآخر فوق الأنبوب. ستسحب النار الأوكسجين من الأنبوب، وبالتالي سترتفع كرة تنس الطاولة. عندما تصبح الكرة قريبة من الطرف العلوي، اغرس نكاشة الأسنان فيها.»

«اربط أحد طرفي رباط الحذاء حول نهاية عود الثقاب، والطرف الآخر حول المفك. أشعل عود الثقاب. وبسرعة أنزله داخل الأنبوب. عندما يلامس عود الثقاب كرة التنس سيلتصق بها. دع عود الثقاب يبرد. وارفع الكرة والعود اللذين التصقا الآن مع بعضهما.»

لقد كان مدهشاً عدد الأفكار الرائعة التي حصلت عليها، مما يثبت مرة ثانية أنه يوجد طرق لا تعد ولا تحصى لحل أي مشكلة.

ولكن لم يقترح أحد أبداً صبَّ ماء داخل الأنبوب.

السبب بالطبع هو أن طلابي (وربما أنت أيضاً) قيدوا أنفسهم لحل تلك المشكلة بالأشياء التي أعطيتهم إياها. ولكني لم أخبرهم أبداً أن عليهم أن يستخدموا تلك الأشياء فقط لكي يخرجوا كرة تنس الطاولة من الأنبوب. لقد فرضوا ذلك القيد على أنفسهم.

في المرة القادمة عندما تواجه صعوبات لحل مشكلة اسأل نفسك: «ما هي القيود التي أفترض وجودها ويجب علي أن لا أفعل؟» «ما هي الحدود غير الضرورية التي أفرضها على نفسي؟»

ضع بعض الحدود

«انتظر لحظة»، أستطيع أن أسمعك وأنت تقول: «ألم تخبرني للتو أن لا أفرض حدوداً غير ضرورية على نفسي؟ والآن تخبرني أنه يجب علي أن أضع بعض الحدود. ما الذي يحدث هنا؟»

الحدود التي تحدثت عنها سابقاً كانت العوائق المتخيلة، والافتراضات اللاواعية التي نحدثها في طبيعة المشكلة.

الآن أنا أتحدث عن الحاجة لأن يكون لديك نطاق تعمل داخل حدوده على إيجاد الحل.

أعلم أن ذلك يبدو تناقضاً - يحتاج الإبداع إلى نطاق. «هل جننت؟» أستطيع أن أسمعك مرة ثانية تقولها. «العقل المبدع يجب أن يكون حراً ليتجول وليكتشف وليبحث حيث يشاء. ضَعْ حدوداً له وسيذوي كدودة تحت الشمس.»

أوافقك. إنه تناقض. في كتابه «الشجاعة للإبداع» أطلق عليه (رولو ماي) «ظاهرة». ولكنه قدّم شرحاً «أن الإبداع نفسه يتطلب حدوداً، لأن العمل الإبداعي ينشأ من صراع البشر مع أو ضد ما يحصرهم.»

دعني أعطيك مثالاً:

عند إعطاء فريق ما مهمة لكي يبتكروا، لنقل دعاية تلفزيونية، وجدت أنني إذا أعطيتهم حرية كاملة فإنهم يتخبطون. حرية كثيرة تعني فوضى. ولكن عند إجبارهم على العمل في نطاق نهج

إرشادي لإستراتيجية الإبداع (انظر الفصل العاشر) وبميزانية محددة وفترة إعلان مدتها ثلاثون ثانية وفي موضوع معروف وطبعاً موعد أقصى، كانوا دائماً يجدون حلولاً.

وقد وجد (جوزيف هيلر) الشيء ذاته: «الأفكار تأتي إليّ؛ لا أقوم بإيجادها بإرادتي. إنها تأتي إليّ عن طريق نوع من حلم يقظة مُتحكم به. فكرة تخيلية موجهة. إنه شيء له علاقة بأنظمة كتابة نسخة إعلانية (وهو ما فعلته لعدد من السنوات) حيث تزوِّد الحدود المتضمنة فيها بحافز كبير للخيال.»

قال (ليوناردو دافنشي): «الحيّز الصغير ينظم العقل؛ الحيّز الكبير يشوشه.»

ويضيف (جوزيف هيلر) «هناك مقالة لـ (تي. اس. إليوت) أثنى فيها على الانضباط في الكتابة، زاعماً أنه إذا أُجبر الشخص على الكتابة ضمن نطاق محدد فإن التخيل سيصل إلى أقصى حد له وسينتج أكثر أفكاره ثراء. أما إذا أُعطي حرية كاملة فإن فرص انتشار العمل بغير اتساق ستكون كبيرة.»

ألَّف (ديوك إلينغتون) الموسيقى ضمن نطاق الآلات الموسيقية التي كان يؤلف لها والعازفين الذين سيعزفون عليها. وقال: «إنه شيء جيد أن يكون لديك حدود.»

كان (ولتر هنت) جابي ديون. وقرر أن يخترع شيئاً تكون الحاجة إليه ملحَّة جداً، شيئاً ما بسيطاً بحيث يمكنه عمل مخطط له خلال بضع ساعات. (أتحدث عن الحدود). فاخترع دبوس الأمان.

اختُرعت السَلَطَة القيصرية لأن رئيس الطهاة كان مجبراً على صنع شيء ما من المواد التي عنده. وكذلك الأمر بالنسبة لدجاج مارينغو، وحلوى الخبز، وكذلك الأمر، ربما، بالنسبة لسرطان البحر المسلوق.

قال (دراي دن): إنه يفضل أن يكتب شعراً على القافية «لأنني غالباً أحصل على فكرة سعيدة كنتيجة لقيامي بالبحث عن قافية.»

وافق (رولو ماي) على ذلك: «عندما تكتب شعراً، فإنك تكتشف أن الضرورة الحقيقية لجعل معانيك تتطابق في شكل كهذا وذاك تتطلب منك أن تبحث في خيالك عن معان جديدة. فترفض طرقاً معينة لقولها، وتختار طرقاً أخرى، وأنت تحاول دائماً أن تنْظم الشعر من جديد. أثناء نظمك للشعر، ستصل إلى معانٍ جديدة وأكثر تعقيداً مما كنت تحلم به.»

من أكثر الحدود التي وجدتها تحفيزاً هي الوقت. المواعيد النهائية تحفزك لتنجز شيئاً ما.

حدد لنفسك موعداً نهائياً.

* * *

9

تعلم كيف تجمّع

يمكنه أن يهزم فريقك بفريقه ويمكنه أن يهزم فريقه بفريقك.

مدرب كرة القدم (بوم فيليبس) يتحدث عن براعة المدرب (دون شولا)

يبدو أن الربو لم يعُد يُزعجني إلا عندما أكون في مكان فيه سجائر أوكلاب. ولكن أكثر ما يمكن أن يسبب لي الإزعاج هو كلب يدخن سيجاراً.

ستيف آلن

أن تكون هو أن تفعل.

روسو

أن تعمل هو أن تكون.

سارتر

اعمل كُن اعمل كُن اعمل (دو بي دو بي دو).

سيناترا



إذا كانت الأفكار شيئاً لا أقل ولا أكثر من مجرد تجميع جديد لأجزاء قديمة، فهذا يعني أن الشخص الذي يعرف كيف يجمّع الأجزاء القديمة، هو أحرى بأن يخرج بفكرة جديدة من الشخص الذي لا يعرف كيف يجمّع تلك الأجزاء القديمة.

فيما يلي بعض الاقتراحات التي ستساعدك لتقوم بعملية التجميع:

ابحث عن الأشياء المتناظرة

هل تشبه مشكلتك مشاكل الآخرين؟ وبماذا تختلف؟

إذا كانت السرعة هي الميزة الأبرز لمنتجك، أو للخدمة التي تقدمها، فما هو أسرع شيء في العالم؟ هل يمكنك مقارنته بتلك الميزة؟ وما هو أبطأ شيء في العالم؟ هل يمكنك مقارنته بها؟

إذا كانت الميزة الأبرز هي القوة،فما هي أقوى وأضعف أشياء يمكنك أن تفكر بها؟ وهل يمكن مقارنة تلك الميزة بهم؟

ماذا لو كانت الميزة الأبرز هي الراحة أو التوفير أو إمكانية الوثوق به أو البساطة أو المتانة، أو أيًا كانت؟ فما هو الأكثر راحة أو توفيراً أو وثوقاً به أو بساطة أو متانة، أو أياً كان من الأشياء أو الأشخاص أو الأفكار التي يمكن أن تخطر على بالك؟

أو ما هو الأكثر إزعاجاً أو إسرافاً أو لا يمكن الوثوق به، أو الأكثر تعقيداً أو هشاشة، أو مهما يكن من الأشياء أو الأشخاص أو الأفكار التي من الممكن أن تخطر ببالك؟

اكسر القاعدة

كل فعاليّة لها قواعدها واصطلاحاتها وطرق لإنجاز الأشياء فيها، قد لا تُحفر في الحجر ولكنها تُحفر في عقول الناس. اعتمد على ذلك.

معظم التطورات الهائلة في العلوم والفنون - في الواقع، في كل شيء - هي نتيجة البعض ممن كسروا تلك القواعد.

(فان كوخ) كسر القواعد التي تحدد كيف يجب أن تبدو الوردة.

(بيكاسو) كسر القواعد التي تحدد كيف يجب أن يبدو وجه المرأة.

(فرويد) كسر القواعد التي تحدد كيف يُعالج اعتلال الصحة.

(باستور) كسر القواعد التي تحدد كيف تعالج الأمراض.

(لوباتشويسكي) كسر القواعد التي وضعها (إقليدس) في علم الهندسة.

(ديك فوسبيري) كسر القواعد التي تحدد كيفية القفز العالي.

(هانك لوسيتي) كسر القواعد التي تحدد كيفية رمي كرة السلة.

(بيت جوغولاك) كسر القواعد التي تحدد كيفية ركل كرة القدم.

(بيري اوبراين) كسر القواعد التي تحدد كيفية وضع الطلقة.

(سترافينسكي) كسر القواعد التي تحدد كيف يجب أن تُعزف موسيقى الباليه.

(ديفيد اوجيلفي) كسر القواعد التي تحدد كيف يجب أن تبدو الطباعة.

(جيرارد مانلي هوبكنز) كسر القواعد التي تحدد كيف يجب أن تلفظ الأشعار.

(إي. إي. كمينغز) كسر القواعد التي تحدد كيف يجب أن يبدو الشِعر.

(تشارلز إيمس) كسر القواعد التي تحدد شكل الكرسي.

(إيرو سارينين) كسر القواعد التي تحدد شكل الطاولة.

(غوديه) كسر القواعد التي تحدد شكل البناء.

(هنري فورد) كسر القواعد التي تحدد أجور العمال.

(كاريم كسر) القواعد التي تحدد ما هي الحلويات.

(فاني فارمر) كسرت القواعد التي تحدد ما هو كتاب الطبخ.

يمكن أن نستمر يوماً كاملاً، أو حتى أسبوعاً كاملاً، نذكر أشخاصاً كسروا القواعد. ويكفي أن نقول: إن القواعد هي طريقة رائعة للحصول على أفكار، وكل ما تحتاجه لذلك هو كسرها.

العب لعبة «ماذا لو؟»

«ماذا لو؟»، لعبة يلعبها الأشخاص المبدعون في كثير من وكالات الإعلان، عندما يحاولون الخروج بطريقة لإظهار ميزات منتج ما أو خدمة ما.

ماذا لو حولنا المنتج إلى شخص ما؟ أي نوع من الأشخاص يجب أن يكون؟ رجل؟ امرأة؟ سائق شاحنة؟ فنان؟ لاعب كرة سلة؟

ماذا يجب أن يقول ذلك الشخص؟ كيف يجب أن يتصرف؟ ما هي الطريقة التي يجب أن يتكلم بها؟

ماذا لو حولنا المنتج إلى حيوان؟ أي نوع من الحيوانات يجب أن يكون؟

ماذا لو جعلنا المنتج أصغر؟ أو أكبر؟ أو بشكل مختلف؟ أو بلون مختلف؟ أو أخف؟ أو أثقل؟ أو غلفناه بطريقة مختلفة؟ أو جعلناه ضعف قوته؟ أو نصف موثوقيته؟ أو ضعف موثوقيته؟

ماذا لو جعلنا الخدمة أسرع؟ أو أرخص؟ أو مريحة أكثر؟ أو أكثر وديّة؟ أو أقل وديّة؟ أو أكثر فعالية؟

ماذا لو كانت أبطأ؟ أو أغلى؟ أو أقل راحة؟ أو أقل فعالية؟

إذا أردنا أن نضيف أي شيء آخر إلى السلعة أو الخدمة، ماذا يمكن أن نضيف؟ إذا أردنا أن نحذف منها أي شيء،ماذا يمكن أن نحذف؟

ماذا لو أن المنتج اخترع أو اكتشف اليوم لأول مرة، كيف يمكن أن نعرّف به؟ ماذا لو أن امرأة من المريخ رأت هذا المنتج أو الخدمة، كيف ستصفه لها؟ ماذا سيكون رأيها؟ هل سترغب به؟ ماذا لو كانت أكبر ميزة لهذا المنتج، أو الخدمة، غير قانونية، ماذا ستفعل؟ ماذا لو لم يرغب أحد بتلك الميزة؟ ماذا لو أراد الجميع تلك الميزة؟ ماذا لو استطعنا جعل تلك الخدمة أكثر فاعلية؟ أو أقل قوة؟ أو لها أهمية مضاعفة عند الناس؟ أو خفضنا أهميتها إلى النصف؟ أو جعلناها مُتقبلة من الناس؟ أو أقل تقبلاً؟ ماذا لو كان هذا المنتج، أو الخدمة، هو الوحيد الذي يزود بتلك الميزة؟ ماذا لو كانت جميع منتجاتنا، أو خدماتنا، تقدم تلك الميزة، أيضاً؟ ماذا لو رجعنا إلى العام 1800، كيف يمكن أن يكون رد فعل الناس تجاه هذا المنتج، أو الخدمة؟ ماذا لو تقدمنا مئتي عام إلى الأمام؟

العب نفس اللعبة عندما تحاول حل مشكلة ما.

ماذا لو كانت المشكلة أسوأ بمرتين مما هي عليه؟ ماذا لو كانت أسوأ بعشر مرات؟ أو أسوأ نصف ما هي عليه؟

ماذا لو كان كل شخص عنده هذه المشكلة؟ ماذا لو لم يكن أحد عنده هذه المشكلة غيرك؟ ماذا لو كان أكبر منافسيك عنده نفس المشكلة؟ ماذا لو قلبنا هذه المشكلة رأساً على عقب، كيف ستبدو؟ كيف ستبدو لو عكسناها؟ ماذا لو استمر وجود هذه المشكلة حتى العام القادم، ماذا ستفعل؟ ماذا لو استمرت لعشر سنوات من الآن؟ ماذا لو لم تعد تلك المشكلة تؤذي أحداً، ماذا ستفعل؟ ماذا لو كانت لديك مشكلة عكس تلك التي لديك الآن، كيف ستحلها؟ ماذا لو أن أحد العاملين في مجال آخر، مثل الموسيقى أو في صناعة الخطوط الجوية أو في تجارة السيارات المستعملة، عنده هذه المشكلة، كيف يمكنهم حلها؟ كيف يمكن لمهندس معماري أو سبّاك أو جرّاح أو شاعر، أن يحلها؟

ماذا لو أن أحدهم أعطاك مليون دولار نقداً لتحل هذه المشكلة، كيف ستنفق النقود؟

إذا علمت أن 99% من المشاكل سببها الناس، كيف ستقوم بحلها إذا استطعت طرد من تريد أو استخدام من تريد؟ ماذا لو كنت أنت نفسك المشكلة، كيف ستتغير؟ ماذا لو كان أعز أصدقائك هو المشكلة، ماذا ستقول؟ ماذا لو كنت ولداً صغيراً، كيف ستحل المشكلة؟

انظر في مجالات أخرى للمساعدة

في «ضربة على جانب الرأس»، كتب دكتور (روجر فون أويتش) هذه الفقرة الملهمة: «لقد استشرت بشأن صناعة السينما والتلفزيون وصناعة الإعلان و مجموعات البحث في التقنية العالية ومجموعات التسويق ومجموعات الذكاء الاصطناعي وأقسام الفن. كانت الصفة المشتركة التي وجدتها هي أن كل ثقافة تعتبر أنها الأكثر إبداعاً وأن أعضاءها هم الإكسير الخاص للأفكار الجديدة. أعتقد أن هذا شيء جميل؛ فروح الجماعة تساعد في خلق بيئة عمل جيدة. ولكن أشعر، أيضاً، أن العاملين في التلفزيون يمكن أن يتعلموا الكثير من المبرمجين. وأن العاملين في البحث والتطوير يمكن أن يلتقطوا بعض الأفكار من صناعة الإعلانات. إن كل ثقافة أو صناعة أو نظام أو قسم أو منظمة لها طريقتها الخاصة في التعامل مع المشاكل، وتعبيراتها الخاصة، ونماذجها ومنهجيتها. ولكن الأفكار الجديدة تأتي غالباً، من اجتياز الحدود الصارمة والتمعن في حقول أخرى للأفكار والأسئلة.

كثير من التقدم المهم في الفن والأعمال والتكنولوجيا والعلوم ظهر من خلال تبادل الأفكار. وكنتيجة طبيعية، فلا شيء يمكنه أن يجعل مجالاً ما يركد بسرعة أكبر من تجنب الأفكار الخارجية.»

إن آلة صك النقود وآلة عصر الخمر كانتا تستخدمان باستمرار لمدة قرون قبل أن يأتي (غوتنبيرغ) ويلاحظ العلاقة بينهما ويخترع آلة الطباعة.

(جيمس جيه. ريتي) كان يحاول أن يكتشف طريقة لتسجيل ما يدخل من النقود إلى مطعمه ليبعد موظف الصندوق عن وضع الكثير منها في جيبه. وعلى باخرة عبر الأطلسي رأى جيمس أداة لعد وتسجيل عدد دورات مروحة الدفع في السفينة، فاستخدم نفس مبدئها ليخترع أول عدّاد للنقود.

حصل (داروين) على فرصة لقراءة مقال (مالثوس) (مقال عن التعداد السكاني)، وأشار إلى تلك الفرصة بأنها زودته بالمفتاح الذي حل لغز النشوء عن طريق الانتخاب الطبيعي.

(مالثوس) أوضح أن تعداد السكان تراجع بسبب «الكبح الإيجابي» مثل الأمراض والحوادث والحروب والمجاعة. وتساءل (داروين) إذا ما كانت نفس الظروف يمكن أن تعيق تطور النباتات والحيوانات إذا كان صراعها من أجل الوجود يؤثر في مصيرها.

كتب داروين: «صدمت في الحال، أنه تحت هذه الظروف فإن الأنواع الملائمة تميل إلى البقاء، بينما تميل الأنواع غير الملائمة إلى الهلاك. والنتيجة من هذا ستكون نشوء نوع جديد.»

(بنجامين هنتسمان)، صانع الساعة، كان يحاول أن يطور الفولاذ الذي تصنع منه نوابض الساعة. ولاحظ أن الأفران التي يستخدمها صانع الزجاج المحلي كانت تشعل بواسطة فحم الكوك وينشئ على طولها خط من صلصال ستوربريدج. قام (بنجامين) بعمل نفس الشيء وكانت ولادة «فولاذ البواتق».

(جورج وستنغ هاوس) حصل على فكرة الكوابح الهوائية أثناء قراءته عن مثقاب الصخور الذي يعمل بالهواء المضغوط والذي كان يستخدم لفتح أنفاق داخل جبال الألب.

قبل (ديكارت)، لم يكن هناك شيء يسمى الهندسة التحليلية؛ لقد كان علم الحساب وعلم الهندسة علمين منفصلين.

وهكذا كانت علوم الكهرباء والمغناطيسية قبل (أوريستد) و(ريتشاردسون) و(فاراديه) ليوجدوا حقل الكهرومغناطيسية.

وكذلك بالنسبة لعلوم الفلك والفيزياء قبل (كيبلينغ) الذي اقتبس من كل منهما ليوجد علم الفلك الحديث.

هنالك شيء ما يحدث الآن في حقل ما يمكن أن يساعدك في حل مشكلتك، وقد يعطيك استبصاراً يمكنه تحويل تفكيرك باتجاه آخر جديد تدمجه مع شيء تعرفه مسبقاً وتستخدمه لحل لغزك.

احتفظ بعينيك وأذنيك مستعدة لذلك الشيء.

اغتنم الفرص

الحصول على فكرة يعني عادة تجميع الأشياء التي لم تجمّع من قبل. بعبارة أخرى، يعني اغتنام الفرص. إذا أردت تعريفاً سيكون: يجب أن تغتنم الفرصة إذا أردت أن تحصل على فكرة.

لا تنسَ ذلك أبداً، لأنك إذا لم تغتنم الفرصة، فلن تحصل على فكرة.

«عازفو موسيقى الجاز الوحيدون الذين يستحقون شيئاً»، يقول الفيلسوف وعازف البيانو ثيلونيوس مونك، «هم أولئك الذين يغتنمون الفرص. أحياناً أقوم بعزف أشياء لم أسمع بها أنا بنفسي، أبداً.»

اعزف شيئاً لم تسمع به أبداً.

* * *

10

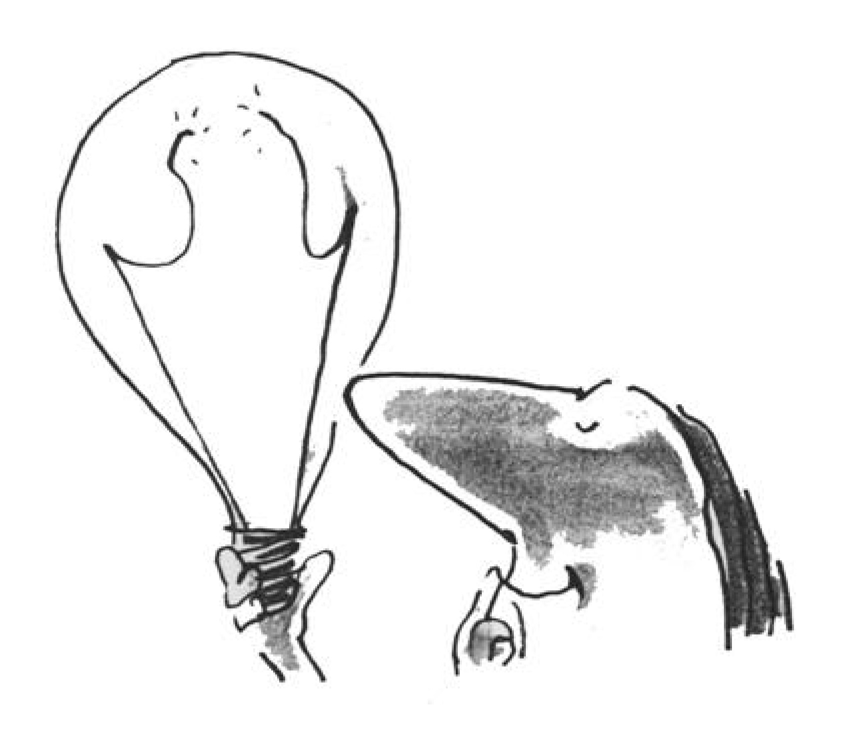
عرِّف المشكلة

أكره التعريف.
بنجامين ديزرائيلي

من الأفضل أن تعرف بعض الأسئلة أكثر من جميع الإجابات.
جيمس ثيربر

الحواسيب عديمة الفائدة. إنها تستطيع فقط إعطاءَك إجابات.
بيكاسو

لا يوجد مشكلة بشرية لا يمكن حلها إذا فعل الناس بكل بساطة ما أنصحهم به.
غور فيدال



طالما أن جميع المشاكل لها حلول، فإنه أمر حاسم أن تعرِّف مشكلتك بشكل صحيح.

إذا لم تفعل ذلك فربما تحلّ مشكلة أخرى.

في عمل الإعلان - الحقل المألوف بالنسبة لي - يدعى بيان المشكلة غالباً خطة عمل إبداعية أو إستراتيجية مبدعة أو بيان مهمة أو شيئاً ما كهذا. إنه يتطلب إجابات لأسئلة مثل، «ماذا نحاول أن نقول ولماذا نحاول أن نقوله ؟» «لمن نحاول أن نقوله ولماذا ؟» «ما الذي يمكننا أن نقوله ولا يستطيع منافسنا قوله ؟» «ما الذي تقدمه منتجاتنا وخدماتنا للناس ؟»

تلك الخطط جوهرية، حيث قال (نورم براون)، وهو مدير وكالة دعاية وإعلان، ذات مرة: «إذا كنت لا تعرف إلى أين تذهب، فكل طريق يؤدي إلى هناك.»

كل حقل له نوعه الخاص من الخطط التي تضع أمامك الأهداف والمهام والإستراتيجيات - ما هي المشكلات وما هي الفرص وما الذي يجب فعله.

كتب (آينشتاين): «صياغة المشكلة غالباً ما يكون جوهرياً أكثر من حلها، والذي من الممكن أن يتطلب فقط مهارات حسابية أو تجريبية. أما إثارة أسئلة جديدة، ومشاكل جديدة، والنظر إلى المشاكل القديمة من زاوية جديدة، كل ذلك يتطلب تخيلاً مبدعاً ويحقق تقدماً حقيقياً.»

إنه على صواب بالطبع. لأنه حتى سؤال سهل مثل «كيف أستطيع القيام بكل ذلك العمل في الوقت المحدد ؟» يختلف بشكل كبير عن «كيف يمكنني الحصول على كل ذلك العمل منجزاً في الوقت

المحدد ؟»

السؤال الأول يؤدي إلى جميع أشكال الأساليب والطرق المختصرة المؤدية إلى الاقتصاد في العمل؛ والسؤال الثاني يؤدي إلى تقسيم عبء العمل بين الآخرين.

يُقال: إن (هنري فورد) اكتشف خط التجميع ببساطة عن طريق تغيير السؤال من «كيف نحضر الناس إلى العمل ؟» إلى «كيف نحضر العمل إلى الناس ؟»

اكتشف (إدوارد جينر) التطعيم ضد الجدري ببساطة عن طريق تغيير السؤال من «لماذا يُصاب الناس بالجدري ؟» إلى «لماذا لا تصاب النساء اللواتي يحلبن البقر بالجدري؟»

اعتاد البقالون على إيصال البِقالة إلى الزبون. وكانوا دائماً يحاولون تحسين خدماتهم بالسؤال: «كيف يمكنني أن أوصل البِقالة إلى زبوني بشكل أسرع ؟» ثم اكتشف أحدهم المتاجر الكبرى بالسؤال: «كيف يمكن للزبون أن يوصل البِقالة إلي ؟»

كتب (آرثر كوستلر): «إن عظمة فلاسفة الثورة العلمية، لا تختص كثيراً بإيجاد الإجابات الصحيحة ولكن بطرح الأسئلة الصحيحة؛ برؤية المشكلة في المكان الذي لم يرَ أحد فيه مشكلة من قبل؛ بوضع «لماذا» بدلاً من «كيف».

وافق (جوناس سالك) على ذلك: «إجابة أي سؤال موجودة 'مسبقاً'. ونحتاج إلى طرح السؤال الصحيح لكشف الجواب.»

لذا كن حذراً فيما تطرحه من أسئلة، وفي كيفية تعريف مشكلتك.

إذا كنت تعاني من ضيق في حل المشكلة، أو بدت حلولك سطحية بطريقة أو بأخرى، حاول تعريف المشكلة بشكل مختلف ثم حلها.

دعني أعطيك مثالين:

افترض أنك مدير مبنى مكاتب مؤلف من عشرة طوابق والذي شُيّد في تلك الأيام التي كان فيها عند كل شخص مكاتب كبيرة ومترفة. في ذلك الوقت كان وجود مصعدين كافياً لخدمة عدد الأشخاص الذين يعملون في المبنى. ولكن بمرور السنين حوّلت المكاتب الكبيرة إلى مكاتب صغيرة، والآن أصبح واضحاً أن مصعدي المبنى لا يمكنهما خدمة عدد العاملين.

قُمتَ بتركيب أسرع وأكفأ وأحدث مصاعد تعمل على الكمبيوتر صنعت حتى ذلك الوقت، ومع ذلك ما زال يجتمع كل صباح وكل مساء حشد من الموظفين الغاضبين في المداخل وهم يتذمرون بسبب اضطرارهم للانتظار لمدة ثلاث دقائق أو أكثر قبل أن يتمكنوا من الدخول إلى المصعد. وتنهال الشكاوى فوق رأسك كالمطر. ويهدد المستأجرون بترك المبنى. إنه وقت الأزمة.

ماذا تفعل ؟

إذا كنت تفكر بالمشكلة بتركيز وبشكل منطقي (أو تقليدي، إذا تغاضيت عن التلاعب بالألفاظ) فيبدو من الواضح أنه يجب عليك اكتشاف طريقة إما (أ) أن تجعل الأشخاص يصعدون إلى وينزلون من المبنى بشكل أسرع، أو (ب) أن تقلل عدد الأشخاص الصاعدين إلى والنازلين من المبنى في نفس الوقت. وتستطيع بذلك:

أن تجعل بيوت المصاعد أكبر وتضع مصاعد أكبر.

أو تحفر حفرة في المبنى وتركّب مصعدين آخرين.

أو تركب بضعة بيوت مصاعد من خارج المبنى.

أو تحوّل سلالم المبنى إلى سلالم كهربائية.

أو تلحق سلالم كهربائية بالمبنى من الخارج.

أو تربط كل طابقين بالتعاقب مع بعضهما بواسطة درج كهربائي، وبذلك تقلل عدد الطوابق التي يجب أن يتوقف عندها المصعد إلى النصف.

أو تقدّم جوائز شهرية للعاملين الذين يصلون مبكرين ويغادرون متأخرين، وبذلك تقلل عدد العاملين الذين يستخدمون المصاعد في أكثر الأوقات ازدحاماً.

أو تعمل مع أصحاب العمل المتعددين في المبنى لتنظيم أوقات بدء عملهم ومغادرتهم.

أو تحدد على لوحةٍ مواعيد لكل طابق، وبذلك تحدّ من عدد الأشخاص الذين يصعدون وينزلون في وقت واحد.

أو تطلب من قسم الإطفاء أن يحددوا عدد الأشخاص الذين يُسمح لهم بالدخول إلى المبنى و/أو إلى الردهات في وقت واحد.

أو ترعى برنامجا يمتدح فوائد صعود الدرج.

كل تلك الأفكار جيدة بالطبع (ولو أن بعضها مكلف نوعاً ما)، وجميعها يمكن أن تنجح لدرجة أو لأخرى.

ولكن عندما واجهت مديرة مبنى مكاتب في شيكاغو مشكلة شبيهة لم تفعل أياً من تلك الأشياء.

بدلاً من ذلك ركبَت مرايا من الحائط إلى الحائط ومن الأرض إلى السقف في كل مدخل مصعد. فقد توقعت (بشكل صحيح كما اتضح فيما بعد) أن الأشخاص لا يمانعون في الانتظار طويلاً إذا كانوا سيقضون ذلك الوقت وهم ينظرون إلى أنفسهم.

بعبارة أخرى، لقد حلت مشكلة مختلفة.

بدلاً من محاولة اكتشاف كيفية إضافة مصاعد وسلالم كهربائية أو كيفية تقليل عدد الأشخاص الذين يستخدمونها، غيّرت المشكلة وسألت نفسها، «كيف أجعل الانتظار أقل إحباطاً؟»

أو افترض أنك رئيس الشرطة في الستينيات لبلدة بالقرب من المحيط. هذه البلدة هي إحدى الأماكن التي يقصدها طلاب الكلية لقضاء الإجازة خلال عطلة الربيع.

رجال الأعمال في البلدة شغوفون بالمال الذي يدخلنه الطلاب (غالبيتهم من الذكور لأن ذلك كان قبل تحرر المرأة) ولكن كل سنة يصبح الطلاب أكثر وأكثر فوضوية ولا يخضعون للنظام.

والأسوأ، أن وضعهم في السجن لليلة واحدة بسبب الثمالة والأفعال اللاأخلاقية أو بسبب الإزعاج أو التصرفات الفاسقة أو تخريب الممتلكات، لم يجدِ نفعاً، بل يبدو في الواقع أنه فاقم المشكلة، وذلك

لأن الوقت الذي يقضونه في السجن أصبح شعار شرف، واحترام، ورجولة. إذا لم يذهب أحد الطلاب إلى السجن فهذا يعني أنه ليس جزءاً مما يحدث، إنه ليس في الحدث، وهو ليس رجلاً.

لذا تُقرر أن تكون قاسياً وحازماً: تفرض عليهم أكل الخبز وشرب الماء فقط.

خطأ.

فالآن حتى الأشخاص الذين لا يشربون المُسْكِرات يبدؤون بالتظاهر بالثمالة لكي يتم القبض عليهم، وذلك فقط ليتباهوا عندما يخرجون من السجن في اليوم التالي بأنهم كانوا يقتاتون فيه على الخبز والماء. وفجأة يُعتبر الشباب الذين لم يدخلوا السجن مخنثين.

تمتلئ السجون عندك وتضطر إلى إحضار سجون متنقلة من البلد المجاور. ويعمل موظفو السجن عندك أوقاتاً إضافية. وتخرج المشكلة عن السيطرة.

أنت في وضع صعب. عليك أَنْ تَفْرضَ القانونَ؛ فذلك هو عملك. لكن عندما تَفْرضُه تَجْعلُ المشكلة أسوأ.

ماذا تعمل؟

هناك عدد مِنْ الأشياءِ يمكنك فعلها؛ دائماً يوجد أشياء يمكنك فعلها. لكن عندما حدث ذلك فعلاً لرئيس شرطة في فلوريدا عام 1963، هذا هو ما فعله:

فرض على الطلاب المَسْجُونينَ غذاء أطفال رُضَّع.

بدلاً مِنْ أنْ يتعامل معهم كمجرمين تعامل معهم كأطفال. وخلال ليلة واحدة حوّلَ 134 طالباً عنيفاً إلى أضحوكة.

كان رئيس الشرطة رجلاً سريع التعلم.

في المرة الأولى سَألَ نفسه: «كَيفَ أُعاقبُ هؤلاء الطلابِ بشكل صارم أكثر لخرقهم القانون؟» ففرض عليهم تناول الخبزِ والماءِ.

عندما لم ينجح ذلك سَألَ نفسه: «كَيفَ أُحرجُ هؤلاء الطلاب لخرقهم القانون؟» ووجدها.

إنها كذلك في العديد من الأوقاتِ: أنت ببساطة تعيد صياغة المشكلةِ وفجأة تظهر كُلّ أنواع الحلولِ المختلفةِ أمامك.

أو تظاهر بأنّك مسؤول عن دَفْن المَوتى أثناء الطاعونِ الأسودِ.

أنت تنفذ الأوامر لدَفْن كُلّ شخص في تابوت بِأسرع ما يمكن لكي تُساعد في إبطاء انتشار المرض. ولكن أثناء استعجالك في دفن الموتى تكتشف، في اللحظة الأخيرة، أن أحدهم ما زال حياً.

تصاب بالهلع. وتسأل نفسك كيف يمكنك أن تتأكد أنك لن تدفن شخصاً آخر حياً؟

تطلب مساعدة الأطباء. فيتحدثون عن فحص نبضات القلب وعلامات التنفس، ولكن الأشخاص الذين ينقلون الجثث بعيداً لا يملكون المقدرة ولا الرغبة في فحص كل شخص. كثير من الناس يموتون بسرعة كبيرة.

ماذا تفعل؟

تقول الأسطورة: إنه عندما واجه رجل هذه المشكلة في إنكلترا ، بكل بساطة حوّل السؤال من: «كيف أتأكد من أنني لن أدفن شخصاً ما حياً.»

إلى: «كيف أتأكد من أن كل شخص أدفنه قد مات؟»

(بينغو).

كل ما عليه أن يفعله هو أن ينصب ثلاثة أوتاد مدببة بشكل عمودي في قاع كل تابوت. فإذا لم يكن الشخص ميتاً قبل أن يوضع في التابوت فبالتأكيد سيكون ميتاً بعد أن يوضع فيه.

يسأل رجال الأعمال السؤال الخطأ طوال الوقت. وفي كثير من الأوقات تكون تلك الأسئلة مبنية على افتراضات مترسخة عميقاً بداخلهم لدرجة أنهم لا يعلمون بأنهم يفترضونها.

دعني أعطيك مثالاً:

عملت ذات مرة في شركة لحلوى الدونت. وكانت تدير المئات من المتاجر التي تصنع وتبيع الدونت.

على مر السنين كانت مبيعاتهم تنخفض تدريجياً وطلبوا منّا أن نجد بعض الأفكار عن كيف يمكن زيادة حركة المرور؛ بعبارة أخرى، وعن كيف يمكن جَلب المزيد من الزبائن إلى المتاجر.

فسألناهم: «لماذا لا تحاولون جعل زبائنكم الموجودين يشترون أكثر من الدونت؟»

«لأن أرقام مبيعاتنا تشير إلى أن عدد زبائننا يتناقص كل سنة، وليس أن زبائننا يشترون أقل من الدونت.»

ناقشنا عدداً من الطرق التي نستطيع فيها جذب المزيد من الزبائن، بما في ذلك إضافة كعك الشاي والكعك المسطح ولفائف الحلوى إلى القائمة، وتزويد سكان الأحياء المحيطة بالمتاجر بقسائم شراء، وعرض أسعار خاصة في الأوقات المتأخرة من الليل، وتقديم قهوة مجاناً مع كل طلبية، وتصميم إعلانات جديدة وتوجيهها إلى المراهقين والنساء وموظفي المكاتب، وهلم جراً.

عندئذ قدَّمت اقتراحاً أذهلهم: «إذا أردتم المزيد من الزبائن فربما عليكم أن تعيدوا النظر في صيغة السؤال.»

«ماذا تعني ؟»

«حسنا، أنت الآن تسأل: «كيف يمكنني أن أحصل على المزيد من الزبائن ليأتوا إلينا؟»

«نعم؟»

«ولكنك إذا سألت، «كيف أحصل على المزيد من الفترات الخاصة بالزبائن؟» أو ببساطة، «كيف أبيع المزيد من الدونت؟» فقد يتبدل أسلوبك في التسويق بشكل كلي.»

«هل لك أن تعيد قول ذلك مرة ثانية؟»

«إذا سألت أياً من هذه الأسئلة، فقد تتوقف في النهاية عن التفكير بمتاجرك كمصدر دخل من البيع بالتجزئة وتبدأ بالتفكير بها كمؤسسات صناعية فردية.»

«ما الذي تتحدث عنه؟»

«لو كانت مصانع للدونت، فإن متاجرك ستبيع الدونت بالتجزئة تماماً كما يحدث الآن؛ ولكن بالإضافة إلى أنه من المحتمل استئجار رجال مبيعات للخروج إلى مناطقهم التسويقية ويحصلون على مبيعات أكثر.»

«من أين؟»

«من مباني المكاتب والمدارس ومن عمارات الشقق السكنية، ومن متاجر الوجبات السريعة ومن مواقع البناء والمصانع ومراكز التسوق والشقق الخاصة ومن محطات الوقود، ومن أي مكان كان.

«يمكنهم حتى أن يبيعوا الدونت للمطاعم والمقاهي - فهذه الأماكن يجب أن تحصل على الدونت التي يبيعونها من أحد ما، أليس كذلك؟ لماذا لا يحصلون عليها منك ؟ ويبيعونها للمخابز - فبالنتيجة، معظم المخابز لا يقومون بعملية القلي العميق للعجينة، بل يخبزونها.

«ربما يمكنك أن تصنع بعض شاحنات الدونت، شاحنات يمكنك أن تقودها هنا وهناك وأنت تبيع قهوة ساخنة ودونت في الصباح.

«وتستأجر أولاد مدارس ليسلموا الدونت قبل دوام المدرسة إلى الأماكن ذات الطلبيات الدائمة.

«ويمكنك حتى أن ...»

ولكنني فقدتهم. أعتقد أن كل ما رأوه كان العمل والمخاطرة التي يتضمنها، ولهذا فإن الفكرة لم تُجرَّب نهائياً.

ولكن ذلك يُظهر، على ما أعتقد، كم أن تغييراً بسيطاً على السؤال يمكنه أن يحدث ثورة في تفكيرك.

إذن إذا تعطلت أمورك، حاول أن تسأل سؤالاً مختلفاً.

إذا كنت تسأل، «كيف يمكننا أن نجعل خط الإنتاج أكثر كفاءة؟» فحاول أن تسأل، «كيف يمكننا أن نجعل خط الإنتاج أقل رداءة ؟» أو «كيف يمكننا تغيير خط الإنتاج بحيث يستمتع العمال بعملهم أكثر؟»

إذا كنت تسأل، «لماذا لا يشتري الناس سلعتي؟» فحاول أن تسأل «لماذا يشتري الناس سلعتي؟» أو «لماذا يقوم الناس الذين يشترون سلعتي بشرائها كثيراً؟» أو «لماذا لا يقوم الناس الذين يشترون سلعتي بشراء المزيد منها؟» أو «لماذا يشتري الناس سلعة منافسي؟» أو «لماذا لا يشتري الناس أياً من سلعنا؟» أو «كيف يمكنني أن أبيع المزيد من سلعتي؟» أو «ما الذي يمكنني أن أبيعه أيضاً لأدعم مبيعات سلعتي؟» أو «في أي مكان آخر يمكنني أن أبيع سلعتي؟» أو «لأي شيء آخر يمكن أن تستخدم سلعتي؟» أو «بأي طريقة أخرى يمكن أن تساعد سلعتي الناس؟» أو «كيف يمكنني أن أغيّر سلعتي لأجعلها مرغوبة أكثر؟»

إذا كنت تسأل، «كيف أوفر المزيد من النقود؟» فحاول أن تسأل، «كيف أقلل نفقاتي؟» أو «كيف يمكنني الحصول على المزيد من النقود؟» أو «كيف يمكنني أن أحصل على المزيد بالنقود التي أصرفها؟» أو «كيف يمكنني الحصول على الأشياء مجاناً؟» أو «كيف يمكنني التدبر بدون نقود؟» أو «كيف يمكنني التدبر بدون تلك الأشياء التي أصرف عليها النقود؟»

إذا كنت تسأل، «كيف يمكنني أن أجعل مندوبي المبيعات يزيدون مكالماتهم ؟» فحاول أن تسأل، «كيف يمكنني جعل مندوبي المبيعات يقللون مكالماتهم ولكن يجعلونها أكثر كفاءة؟» أو «كيف أجعل مندوبي المبيعات يحوِّلون المزيد من المكالمات التي يجرونها؟» أو «كيف يمكنني جعل مندوبي المبيعات يتصلون بالمزيد من الزبائن المحتملين في نفس الوقت؟» أو «كيف يمكنني أن أجعل الزبائن المحتملين يتصلون بمندوبي المبيعات؟» أو «كيف يمكنني أن أجعل اتصال مندوبي المبيعات بالزبائن أمراً غير ضروري؟»

أسئلة مختلفة، وإجابات مختلفة، وحلول مختلفة.

* * *

11

اجمع المعلومات

كان أرسطوطاليس مشهوراً بمعرفته بكل شيء. لقد درّس أن العقل موجود لمجرد أن يبرِّد الدم ولا علاقة له في عملية التفكير. هذا صحيح فقط عند أشخاص محددين.

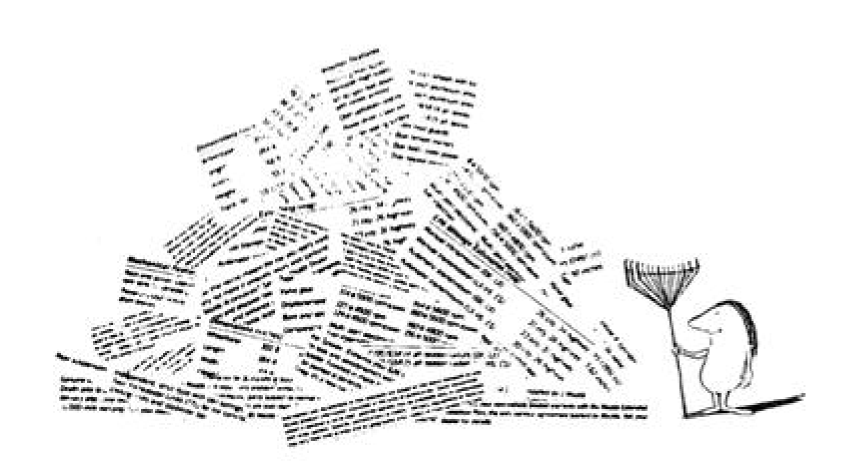
ويل كوبي

إذا كان يوجد طريقة أخرى لسلخ قطة ما، لا أريد أن أعرف عنها.

ستيف كرافيتس

لا نعرف جزءاً من مليون من واحد بالمائة عن أي شيء.

توماس أديسون



دعني أروي لك هذه القصة:

«كان أول عام لي في العمل الإعلاني. حصلت وكالتنا على حساب جديد - تاجر جملة للحوم، أراد التاجر من وكالتنا أن نعلن عن لحم الخنزير المقدد (باكون). وأذكر أول رئيس تحرير لي، (بود بودي)، وهو يقول: إنه يريد أن يسأله «بضعة أسئلة» قبل أن يبدأ عمله:

- ما هو الباكون بالتحديد؟

- أي نوع من الخنازير؟

- هل تنتج بعض الخنازير «باكون» أفضل من خنازير أخرى؟

- لماذا؟

- ما هو نوع الخنازير التي يستخدمها منافسوك؟

- لماذا تتم تغذيتها بالذرة ومصل اللبن وفضلات الطعام والفول السوداني؟

- أي نوع من الذرة؟

- أي نوع من مصل اللبن؟

- أي نوع من الفول السوداني؟

- أي نوع من فضلات الطعام؟

- كم يتم إطعامها من كل نوع؟

- لماذا؟

- هل الخنازير التي يستخدمها منافسوك تغذى بنفس الأشياء، وبنفس الطريقة؟

- هل تستطيع أن تعرف؟

- هل تُمنح الخنازير التي تستخدمها جوائز في الأسواق الموسمية للمزارعين؟

- كم جائزة؟

- هل تلك الجوائز أكثر من الجوائز التي تحصل عليها خنازير منافسيك؟

- هل تستطيع أن تعرف؟

- من هم الناس الذين يرعون خنازيرك؟

- هل هم من ولاية واحدة فقط؟

- في أي نوع من المنشآت تعيش الخنازير؟

- هل يتم التحكم في الرطوبة والحرارة والإضاءة؟

- كيف يتم نقلها إلى السوق؟

- كم يكون عمرها عندما تُرسَل إلى السوق؟

- كم يكون وزنها عندما تُرسل إلى السوق؟

- هل هناك في أي من هذه اختلاف مع ما يفعله منافسوك؟
- هل هناك أي شيء مختلف في خنازيرك عن الخنازير التي يستخدمها منافسوك؟
- هل يمكنك أن ترتب لي لقاءً للتحدث مع بعض الناس الذين يرعون الخنازير؟
- كيف يُصنع الباكون؟
- بماذا تقطع؟
- لماذا هي بتلك السماكة؟
- لماذا هي بذلك الطول؟
- لماذا هي بذلك العرض؟
- ما هي محتوياتها من الدهن والرطوبة؟
- لماذا ليست أقل من ذلك؟
- لماذا ليست أكثر من ذلك؟
- هل أي من هذه مختلفة عن باكون منافسيك؟
- متى نستطيع أن نزور مصنع تعليب اللحوم الخاص بك ونتحدث مع بعض الموظفين؟
- لماذا تقوم بتقديد الباكون؟
- ماذا تستخدم في تقديده؟
- كم من الوقت تستمر عملية التقديد؟
- لماذا تقوم بتدخينه؟
- كيف تقوم بتدخينه؟
- لماذا؟
- كم تستمر عملية التدخين؟
- هل تختلف أي من هذه عما يفعله منافسوك؟
- لماذا يتم تغليف الباكون بالطريقة التي يغلف بها؟
- كيف تستطيع أن تكتشف ما إذا كان الباكون غير طازج؟
- لماذا يحترق الباكون القديم بضعف السرعة التي يحترق بها الباكون الطازج؟
- ما الذي يجعل نوعاً من الباكون أفضل من نوع آخر منه؟
- ما هي النسبة المثالية للدهن إلى اللحم في الباكون؟
- لماذا؟
- ما هي نسبة الدهن إلى اللحم في الباكون خاصتك؟

- كم هو عند منافسيك؟

- هل قمت بإجراء أية اختبارات تذوق على الباكون خاصتك؟

- هل هناك أي شيء تود أن تجري عليه تعديلات في الباكون خاصتك؟

- ما هي الطريقة الأفضل لطبخ الباكون؟

- لماذا القلي أفضل من الشواء؟

- لماذا يجب أن تبدأ بمقلاة باردة؟

- لماذا يجب أن تقلّبها مراراً؟

- لماذا يجب أن تسكب الشحم وتتخلص منه؟

- أمي كانت تنزع القشرة قبل قلي الباكون، هل هذه فكرة جيدة؟

- هل لديك أي كتب عن الباكون بإمكاني أن أقرأها؟

طوال فترة الصباح، وطوال فترة الغداء كان (بود) يطرح أسئلة. وعندما انتهى الغداء، قال العميل إن عليه حضور اجتماع. سأل (بود) إذا ما كان بوسعنا العودة في الغد.

«من أجل ماذا؟» سأل الزبون. وأضاف: «لقد أبلغتكم كل شيء أعرفه عن الباكون». فأجاب (بود): «أردت فقط أن أطرح بعض الأسئلة عن الناس الذين يصنعون ويغلفون وينقلون ويبيعون الباكون، وبالطبع عن الناس الذين يشترونه ويطبخونه ويقدمونه ويأكلونه.»

من الواضح أن (بود) كان يؤمن بالحصول على المعلومات، قدر استطاعته، عن الموضوع قبل البدء بإيجاد أفكار عنه.

وكذلك أؤمن أنا. وكذلك يؤمن كل شخص أعرفه كتب عن إيجاد الأفكار.

في مهنة الدعاية والإعلام من السهل أن تجمع المعلومات. فقط تسأل العميل عنها. ولكن عليك أن تسأل وتسأل وتسأل.

(بود) آخر - هو (بود روبينز)، رئيس وكالة إعلان- أخبرنا هذه القصة:

«في الستينيات، وظفتُ من قِبل وكالة إعلان لأكتب إعلاناً لصالح شركة (أيوليان بيانو). كانت مهمتي الأولى هي وضع إعلان لأحد بيانوهاتهم الضخمة في صحيفة (نيويورك تايمز). والمعلومة الوحيدة التي استلمتها كانت عبارة عن بعض الإعلانات السابقة وبضع صور قريبة وباهتة... و، بالطبع، تاريخ الاستحقاق.

«لقد تطوعت وأنا لا يمكنني حتى العزف على البيانو، وتركت وحيدا لأكتب عن لماذا ينفق أي شخص مبلغ خمسة آلاف دولار مقابل هذا البيانو في الوقت الذي يمكنه شراء بيانو (بولدوين) أو بيانو (شتاين واي) مقابل نفس المبلغ.»

بعد الكثير من الجدال وبعد ممانعة وتردد تم ترتيب رحلة لمصنع (أيوليان) في ولاية نيويورك الشمالية.

استغرقت الرحلة يومين، وبالرغم من أن العناية والتركيب كانا يبدوان دقيقين، فمازالت الخمسة آلاف دولار مبلغاً كبيراً من المال.

«قبيل مغادرتي بالضبط تمت مرافقتي إلى غرفة العرض من قِبل مدير المبيعات القومية. اتخذ البيانو وضعاً أنيقاً جنباً إلى جنب مع مثيليه بالسعر (شتاين واي) و(بولدوين).

فعلَّقت قائلاً: «إنها تبدو متشابهة تماماً.»

«فعلاً. أما عن الفرق الوحيد الحقيقي فهو الوزن - البيانو الذي يخصّنا أثقل.»

«أثقل؟» سألت. «ما الذي يجعله أثقل؟»

«قضيب الـ (كابو داسترو).»

«وما هو قضيب الـ (كابو داسترو)؟»

«تعال، سأريك. انزل على ركبتيك.»

بمجرد أن أصبحنا تحت البيانو أشار إلى عارضة معدنية مثبتة على الوتر وتندفع نحو الثُمانية الأعلى. «يستغرق الأمر خمسين عاماً قبل أن ينفتل الوتر في البيانو. وعندئذ يبدأ عمل الـ (كابو داسترو) . إنه يمنع ذلك الانفتال.

«تركت مدير المبيعات القومية تحت البيانو ونزلت تحت (بولدوين) لأجد عارضة (كابو داسترو) لعبة خردة كأفضل ما يمكن إطلاقه عليها. وكذلك كان الأمر بالنسبة لبيانو (شتاين واي).

وسألت: «هل تعني أن عارضة (كابو داسترو) لا تعمل حقيقة لمدة خمسين عاما؟»

«حسناً، لا بد أنه يوجد سبب لاستخدامه من قِبل دار أوبرا المتروبوليتان»، أضاف بشكل عَرَضي.

تجمدت مكاني. «هل تقول لي إن دار أوبرا ميتروبوليتان في مدينة نيويورك يورك تستخدم هذا البيانو؟»

«بالتأكيد. ولابد أن عارضة الـ (كابو داسترو) تعمل الآن.»

«لا تُقارن شمال نيويورك بواجهة دار أوبرا ميتروبوليتان حيث قابلت الممثلة (رايز ستيفنز) التي أدت دور كارمن الأسطورية. وهي الآن مكلفة بنقل الميتروبوليتان إلى مركز لينكولن.

أخبرتني السيدة (ستيفنز)، «الشيء الوحيد الذي سيُنقل مع الميتروبوليتان هو البيانو.»

«هذه العبارة كانت العنوان الرئيس لأول إعلاناتنا.»

أوجدت نتيجة الإعلان فترة انتظار مدتها ست سنوات بين الطلبية والتسليم.

«وجهة نظري هي ما يلي، أياً كان الزبون، فأنا أؤكد لك، عارضة (كابو داسترو) موجودة.»

وهي فعلاً كذلك.

بالنسبة للمشكلة التي تعمل عليها الآن، يوجد هناك حقيقة ما، علاقةٌ ما مُغْفَلة مع شيء آخر، وشذرة من معلومة، التي ستساعدك في حل غموضها، والتي ستساعدك في فتح قفل باب حلها.

فإذا لم يكن من السهل عليك الحصول على المعلومات التي تريد، فلا تقفز عن هذه الخطوة. فهي جوهرية.

إنها «المعرفة المحددة» التي تحدث عنها (جيمس ويب يونغ). المعرفة المحددة التي تحتاجها لتدمجها مع «المعرفة العامة عن الحياة والأحداث».

«لا يستطيع الشخص المبدع أن يقفز إلى فكرة رائعة من لا شيء»، قال (بيل بيرنباتش)، رئيس وكالة دعاية وإعلان. «يحتاج إلى لوح قفز من المعلومات.»

اعلم أن المعلومة التي تبحث عنها موجودة، واعلم أنك ستجدها، تماماً كما تعلم أن الفكرة التي ستساعد في تكوينها موجودة، وتماماً كما تعلم أنك ستجد تلك الفكرة.

اجتهد في طلبها. اقرأ كتباً. اقرأ مقالات من المجلات. اقرأ مقالات من الصحف. استشر الموسوعة. تصفح الإنترنت. تحرَّ عن المواضيع ذات العلاقة. كن كالطفل مرة ثانية - اطرح أسئلة. اسأل لماذا. اسأل لماذا لا... قم بزيارة إلى المصنع. قم بزيارة إلى المستودع. تحدّث مع العمال. تحدث مع المزودين. اعمل في المتجر. انطلق مع الباعة. ابحث عن الزبائن وتحدث معهم. ابحث عمن هم ليسو زبائن وتحدث معهم. ابحث عن زبائن منافسك وتحدث معهم. اقرأ تقرير منافسك السنوي. تحدث مع المهندسين. تحدث مع المصممين. اعمل على الشاحنة. اعمل في الميدان. اختبر المُنتَج. اختبر مُنتَج منافسك. اذهب إلى محاضرات. اذهب إلى المكتبة. اذهب إلى محل بيع الكتب. اسأل أصدقاءَك. اسأل أولادك. اسأل والدتك.

ولكن ربما أهم شيء هو «أشغل عقلك به.»

شيء مدهش ذلك الذي يحدث عندما تحتفظ بشيء ما في مقدمة وعيك.

أتذكر أحدهم (أعتقد أنه كان «لينوس») في {فستق سوداني} يطلب من (تشارلي براون) أن لا يفكر بلسانه؟ فكانت النتيجة أن لسانه أصبح كل ما يشغل تفكيره لمدة ثلاثة أيام تالية.

هذا صحيح. فكِّر بأي شيء وستراه وتسمعه وتحسه في كل مكان حولك. في المرة القادمة عندما تخرج لتتمشى ركز تفكيرك في مواد بناء الأبواب الأمامية أو الأسطح وسترى الكثير من مواد بناء الأبواب الأمامية والأسطح أكثر مما رأيته من قبل في حياتك.

فإذا كان الأمر صحيحاً بالنسبة للخيول البيضاء ونجح مع السيارات ومواد بناء الأبواب الأمامية والأسطح، فهو صحيح بالنسبة للأفكار.

رأيت ذات مرة مقابلة تلفزيونية مع (إيريك هوفر)، الشاحن/ الفيلسوف، وقال الشيء نفسه.

سأله المذيع كيف بحث في المواضيع لكي يؤلف كتابه، وكيف حصل على قمح المعلومات لطاحونتة الذهنية (أو - إذا كنت ترغب - كيف حصل على معرفة محددة عن مشكلة ما.)

لا أتذكر كلمات السيد (هوفر) بالضبط، ولكنه قال بشكل أساسي إنه فكر بالموضوع بجد ومثابرة، وأنه كنتيجة لذلك الجهد، أتت إليه المعلومات الخاصة بالموضوع.

«ماذا تعني أنها أتت إليك؟»

قال السيد (هوفر): إنه إذا كان يفكر في المحافظة، مثلاً، وكيف ولماذا تحافظ الثقافات المختلفة على الأشياء بطرق مختلفة، عندئذ بدا أن كل كتاب اختاره من رف المكتبة فيه شيء عن الموضوع، وكل مقالة في صحيفة تشير إليه، والأشياء التي رآها وسمعها كان لها علاقة به، باختصار، لم يضطر إلى الاستمرار بالبحث عن معلومات عن موضوعه لأن المعلومات تأتي إليه.

قال (توماس مان) الشيء نفسه: «إذا استحوذت عليك فكرة ما فستجدها واضحة في كل مكان، حتى إنك ستشمها.»

لذا ركز تفكيرك عليها، اشعر بالاستحواذ، اسأل اسأل اسأل، احفر احفر احفر. افعل كل شيء للحصول على المعلومات قبل أن تشرع في العمل.

إنها لوح القفز الذي تحتاجه لقفزتك.

* * *

12

ابحث عن الفكرة

إذا لم تهب الريح، جدّف.

مثل لاتيني

الخطيئة الكبرى هي الجلوس على مؤخرتك.

فلورينس كنيدي

الكتابة أمر سهل. كل ما تفعله هو الحملقة في طبق ورق فارغ إلى أن تتكوّن قطرات من الدم على جبهتك.

جين فاولر



(كليف آينشتين)، رئيس وكالة دعاية وإعلان، يقول: «أفضل طريقة للحصول على فكرة هي الحصول على فكرة.»

وهو يعني أنه بمجرد حصولك على فكرة، فإن الإلحاح للحصول على فكرة يتوقف.

ويعني أيضاً أن الأفكار لها طريقة تكوّن كرة الثلج، حيث إن أفضل طريقة لتجعل العملية كلها تستمر هي أن تستهلها بفكرة، أي فكرة. ولا يهم إذا كانت الفكرة منطقية أو تحلّ المشكلة أو حتى مناسبة، طالما أنها شيء جديد ومختلف.

أعرف أن هذا يبدو جنوناً، ولكن حاول القيام به ذات مرة. إنه ينجح حقاً. قل: «لماذا لا نلونها باللون الأخضر؟» أو «ماذا لو...»

(هال كيني)، رئيس وكالة دعاية وإعلان آخر، قال: «في الواقع، أعتقد أن عملية الإبداع ليست ربما أكثر من عملية تجربة وخطأ، موجهة بالحقائق، والخبرات والذوق.»

يقول (رالف برايس): «لا تعرف أنك نجحت إلى أن تفشل.»

يقصد بذلك أنه في كثير من المرات لا تعرف إذا كانت الفكرة جيدة إلى أن تحصل على أفكار أخرى تقارنها بها.

قال (لينس بولينغ): «أفضل طريقة للحصول على فكرة هو الحصول على الكثير من الأفكار.»

لقد كان يقول الشيء نفسه الذي قاله صديقي من شيكاغو الذي أعطي مهمة سكاكين الجيش السويسري - الحصول على عدة أفكار أسهل من الحصول على الفكرة «الملائمة» المستحيلة.

وكان يقول أيضاً إنه في العديد من المرات لم تنجح الأفكار في العالم الواقعي. لذا فالطريقة الأفضل لتحمي نفسك هي «الحصول على الكثير من الأفكار.»

ولكن لاحظ شيئاً واحداً: جميع هؤلاء الناس يقولون، «افعل شيئاً، إكراماً لله. لا تجلس هكذا فقط وتنتظر فكرة لتأتي اليك. اذهب وراءها. اجتهد للحصول عليها. ابحث عنها. نفذها.»

إليك أحد التمارين التي أعطيتها لطلابي:

«خلال الدقائق العشرة التالية، أريدك أن تعطيني خمسين استعمالاً للوح خشب قياس "2 × "2 × "2.

على مر السنين حصلت على كل شيء ابتداءً من «لفها بشكل هدية وإرسالها إلى حماتي»، إلى «قطعها إلى 64 مربعاً وإلصاقها مع بعض لتشكيل رقعة شطرنج»، إلى «رميها على الأستاذ التالي والذي سيطلب مني أن أعطيه خمسين استخداماً للوح خشب قياس "2 × "2 × "2.

شيء واحد كنت ألاحظه دائماً هو أن أفكار الطلاب تأتي بتردد في البداية ثم تصبح أسرع، وفي النهاية كانوا يأتون بشكل سريع جداً لدرجة أنك تسجلها على السبورة بواسطة كلمة رئيسة.

معظم المشاكل تشبه مشكلة لوح الخشب.

في البداية يبدو إيجاد الأفكار صعباً كإيجاد فتات خبز على سجادة شرقية. ثم تبدأ بالتوافد بالمجموعات. وعندما يحدث ذلك، لا تتوقف من أجل التحليل؛ لأنك إذا فعلت ذلك فسيتوقف التدفق، والإيقاع والسحر. اكتبها ثم انتقل إلى الفكرة التالية.

التحليل في وقت لاحق.

إليك شيئاً آخر سألته لطلابي:

«ما هو نصف 13 ؟»

قد يقول أحدهم: «ستة ونصف»، فأكتبها على السبورة.

«حسناً، ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

قد يقول أحدهم بتردد: «ستة فاصلة خمسة؟»

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

وسيرمقني الجميع بنظرة فارغة كنظرة البقر إلى السيارات التي تمر أمامها.

سأقول: «حسناً، أريدكم أن تتذكروا بماذا تفكرون وتشعرون الآن بأنني مجنون، وأنه لا يوجد إجابات أخرى، حيث إن نصف 13 هو ستة ونصف أو ستة فاصلة خمسة وهذا كل شيء.

«الآن فكروا بالأمر، فكروا: ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

«واحد وثلاثة»، قال أحدهم أخيراً بابتسامة.إنه تقدم مفاجئ.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

«أربعة. ثلاثة عشر فيها ثمانية حروف. نصف الثمانية هو أربعة.»

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

«ثلاثة و عشر.» لقد اندمجوا بالأمر الآن. إنهم يستمتعون.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

حضر طالب إلى السبورة وكتب عليها ثلاثة عشر، ومسح الجزء الأعلى منها، ثم أشار إلى ما تبقى وقال منتصراً، «هذا هو نصف 13.»

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

عندها حضر نفس الطالب وكتب ثلاثة عشر على السبورة ومسح الجزء الأسفل منها وقال نفس الشيء مرة ثانية. هيييه.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

حضر طالب آخر إلى السبورة وفعل ما فعله الطالب السابق، ولكنه كتب 1 و 3 بدلاً من كلمة ثلاثة عشر.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

حضر طالب آخر إلى السبورة وفعل ما فعله الطالب السابق ولكنه كتب كلمة ثلاثة عشر بأحرف صغيرة.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

«ثمانية. ثلاثة عشر تُكتب بالأرقام الرومانية XIII. النصف الأعلى هو ثمانية.» تقدُّم مفاجئ آخر.

وبدأت الأفكار تتدحرج.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

يقوم طالب بكتابة النصف الأسفل من XIII على السبورة.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

«أحد عشر واثنان. النصف الأيمن والنصف الأيسر من الأرقام الرومانية XIII.»

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

«واحد - واحد و صفر - واحد. في النظام الثنائي، تكتب ثلاثة عشر واحد - واحد - صفر - واحد. لذا النصف هو واحد - واحد و صفر - واحد. وكذلك أحد عشر وواحد.»

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

ويكتب أحدهم 1101 على السبورة ويمسح النصف الأعلى ثم يكتبها مرة ثانية ويمسح النصف الأسفل.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

اثنان. فمجموع واحد وثلاثة هو أربعة، ونصفها هو اثنان.» أيضاً تقدّم مفاجئ آخر.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

يأتي أحدهم إلى السبورة ويكتب 1111111 ثم يمسح نصف الـ 1 الأخير.

«بالضبط. ما هو أيضا نصف 13 ؟»

يأتي أحدهم إلى السبورة ويكتب 1111111111111 ويمسح النصف الأعلى، ثم يكتبها مرة ثانية ويمسح النصف الأسفل.

«بالضبط. ما هو أيضاً نصف 13 ؟»

«ثلاثة. ثلاثة عشر تتكوّن من ستة حروف في كلمة treize بالفرنسية. «اختراق آخر. لقد دخلوا في اللغات الأجنبية الآن.» وكذلك الأحرف tre و ize لأن كلاً منهما هي نصف كلمة treize. وكذلك النصف الأعلى من...»

فأقول: «حسناً توقفوا! عودوا إلى الوراء، هل تتذكرون عندما بدأنا؟ كيف فكرتم أنه يوجد جواب واحد فقط ؟ حسناً الآن تعرفون: يوجد دائماً حل آخر. عليكم فقط البحث عنه.»

وأنتم تفعلون ذلك.

يجب أن تجبر نفسك على النظر إلى المشكلة، على إيجاد الحل بالطريقة التي فرض فيها (هول سيلفرمان) علي أن أنظر وأنظر وأنظر إلى الكرسي.

فكر جانبياً. فكر بصرياً. العب «ماذا لو؟» ابحث عن النظائر. ابحث عن أشياء لتدمجها. اسأل نفسك ما هي الافتراضات التي تصنعها، ما هي القوانين التي تتبعها. استجمع شجاعتك وهاجم.

إذا احتجت لتحفيز إضافي لكي تجد فكرة، افعل ما يفعله أحياناً رسام هذا الكتاب - إنه يتظاهر بأن الفكرة التي يبحث عنها تحتوي على فاتورة بمائة دولار. ويقول: «إذا كنت ترغب فعلاً بإيجاد ما

تبحث عنه، فستجده، وأنت ترغب دائماً بإيجاد مائة دولار.»

ولكن عند نقطة ما عليك أن توقف البحث عنها، وعليك أن توقف التفكير بها.

أنا أعرف أن الجهد الشديد والمستمر يعطي غالباً نتائج مثيرة.

عمل (آندرو وايلز) لمدة سبع سنوات قبل أن يبرهن نظرية (فيرما) الأخيرة - كان برهاناً قد حيّر علماء الرياضيات لعدة قرون.

قضى (غاتلينغ) أربع سنوات يعمل على اختراع مسدس آلي قبل أن ينجح.

(نيكولا تيسلا)، مكتشف (من بين أشياء أخرى) التيار المتناوب، عمل بانتظام من الساعة العاشرة صباحاً بشكل متواصل حتى الخامسة من صباح اليوم التالي، سبعة أيام في الأسبوع.

تصميم (أديسون) وعناده يُعتبر أسطورة. وكذلك تصميم (كبلر) و(آينشتين) و (نيوتن) و (بولينغ)، و.. و.. و..- قائمة المصممين بعناد تطول وتطول.

ومع ذلك، سيأتي وقت - يختلف مع كل شخص وكل مشكلة - عندما تصل إلى حدٍ كافٍ. لقد قمتَ (لإعادة صياغة عبارة كوستلر) بكشف واختيار وإعادة خلط ودمج وتركيب جميع الحقائق والأفكار والقدرات والمهارات الموجودة أصلاً بقدر استطاعتك. ومازالت الفكرة تحيّرك.

عندما يأتي ذلك الوقت اتبع النصيحة في الفصل التالي.

* * *

13

انسـاهـا

إنه شيء نافع أن ننسى من نحن.
بوبليليس سيرس

إيريك: زوجتي لديها ذاكرة مرعبة.
إيرني: حقاً؟
إيريك: نعم، إنها لا تنسى شيئاً.
إيريك موركامب و إيرني وايز

هناك ثلاثة أشياء أنساها دائماً: الأسماء والوجوه - والشيء الثالث لا أستطيع أن أتذكره.
إيتالو سفيفو



هذا شيء تفعله فقط بعد أن تكون قد اتبعت النصيحة الموجودة في الفصل السابق.

وهو أيضاً شيء لم تسنح لي الفرصة أبداً أن أفعله بشكل كاف في الإعلانات. عادة، لم يكن يوجد وقت لتنسى المشاكل. عليك أن توجد الأفكار الآن. ليس غداً بل الآن.

والشيء نفسه ينطبق على الصحافة. استمع فقط ل(آندي روني):

«أفضل الأفكار المبدعة تتخذ نتيجة نفس العملية البطئية والاختيارية والمعرفية التي تنتج مجموع عمود من الأرقام. أي شخص ينتظر الأفكار لكي تقرع بابه سيكون أمامه انتظار طويل. إذا كان لدي موعد نهائي محدد لتسليم عمود مقالة أو نص تلفزيوني، فإنني أجلس أمام الآلة الكاتبة وأقرر بكل معنى الكلمة أن أحصل على فكرة. لا يوجد شيء سحري في العملية.»

ولكني أعتقد أن السيد (روني) قد اكتشف قانوناً بدافع الضرورة.

لا أقصد أن أقلل من أهمية العمل الجاد الذي يؤيده السيد (روني). فكما أشرت في الفصل السابق، إنه شيء أساسي.

إلا أن أهمية الدليل توحي بأنه عندما يكون عندك قلق لحل مشكلة أو لإيجاد فكرة، فإن نسيانها هو شيء أساسي أيضاً.

فقط استمع:

قال (هيلمهولتز): «بالنسبة لي فإنها (الأفكار) لا تأتي إلي عندما يكون عقلي مرهقاً أو عندما أعمل على مكتبي.»

قال (آلبرت آينشتين): إن أفضل أفكاره أتت إليه عندما كان يَحْلق.

قال (غرانت وود): «جميع الأفكار الجيدة حقيقة أتت إلي وأنا أقوم بحلب بقرة.»

تحدث (هنري بوانكاريه) عن العمل الشاق لحل مشكلة رياضية. وقد فشل، لذا ذهب في إجازة، وعندما صعد إلى الحافلة، ظهر له الجواب فجأة.

كتب (بيرتراند رسل): «لقد وجدت، أنه إذا كان علي أن أكتب عن بعض المواضيع الصعبة نوعاً ما، فإن الطريقة الأفضل هي التفكير بها بتركيز كبير جداً - أكثر تركيز أقدر عليه - لبضعة ساعات أو أيام، وفي نهاية ذلك الوقت أعطي الأوامر، إذا جاز التعبير - أن يُنجز العمل في العقل الباطن. بعد بضعة أشهر أعود إلى الموضوع بشكل واعٍ لأجد أن العمل قد أُنجز.»

(سي. جي. سوتس)، رئيس الأبحاث الأسطورة في شركة (جنرال إلكتريك)، قال: إن جميع الاكتشافات في مختبرات البحث تأتي كحدس خلال فترة استرخاء، تَتْبَع فترة تفكير مكثف وجمع حقائق.

يعتقد (رولو ماي) أن الإلهام يأتي من مصادر في اللاوعي والتي تُحرَّض بواسطة الوعي «العمل الشاق» ثم يتحرر ب«الاستراحة» التي تتبعه.

«أتخم نفسك تماماً بموضوعك...وانتظر» هذه كانت نصيحة (لويد مورغان).

فعلاً، كما أشار (فيليب غولدبيرغ) في «انعكاس بابينسكي»، أن هذه الظاهرة (التي لقبها «أثر وجدتها» حسب أرخميدس واكتشافه في حوض الاستحمام) تحدث غالباً وتم تعريفها كسِمة عامة للاكتشاف العلمي، والإبداع الفني، وحل المشاكل، وصنع القرار.

لذا عندما تقع في مأزق فكرة أو مشروع أو مشكلة، أو عندما تتوقف الأفكار الصغيرة من المجيء بالسرعة التي كانت تأتي بها من قبل ولمَّا تحصل بعد على الفكرة الكبرى، أو عندما يكون شعورك وكأنك تضرب رأسك ببوابة حديدية، أو عندما تصبح الأشياء مرهقة وصعبة، أو في أي وقت يبدأ فيه ذلك الصوت الخافت بداخلك بالقول: «إن ذلك لا ينجح.» عندها إنساها وابدأ بالعمل في شيء آخر.

لاحظ أنني لم أقل إنسها واسترخِ، أو إنسها وعش حياة خاملة، أو إنسها وشاهد برامج هزلية في التلفاز لمدة أسبوع.

ولكني قلت: إنساها واعمل شيئاً آخر.

حسب خبرتي، فإن الاسترخاء الذهني (باستثناء التأمل) مبالغ في تقديره. ومن الممكن أن يعطي عكس المطلوب، لأنه يوقف قوة الدفع، و يخنق اهتماماتك، ويحجز الجهد الذي يحتاجه لينظر إلى الأشياء بجهد كاف للتعرف على التشابهات والروابط والعلاقات.

آه بالطبع، أنا أعرف أن كل شخص يعتنق فضائل التحرر وترك العالم يمضي.

ولكن الأشخاص الذين يَدَعُون العالم يمضي هم ببساطة يَدَعون العالم يمضي.

إنهم لا يتركون بصمة ولا يصنعون اختلافاً ولا يوجدون أفكاراً.

وهذا ما نحاول أن نفعله، أليس كذلك ؟ إيجاد أفكار؟

حسناً إذن، استمع إلي - عندما تنسى أمر شيء ما، ابدأ بالعمل في شيء آخر.

في مهنة الدعاية والإعلان، يقوم المؤلفون ومدراء الأقسام الفنية بعمل ذلك كلما استطاعوا. عندما يجدون صعوبة في إيجاد، لنقل، أفكار لدعاية تلفزيونية عن دراجات نارية وهناك أسبوع لموعد تسليمها، فإنهم يضعون هذه المهمة جانباً ويبدؤون بالعمل في أفكار لإعلان في صحيفة عن الجبنة أو إعلان للوحة الإعلانات في بنك ما. بعد يومين يعودون إلى مهمة الدراجات النارية، وبشكل سحري، تملأ الأفكار الغرفة.

ولكن ماذا تفعل لو لم يكن لديك مشروع آخر تعمل به ؟

إذن احصل على مشروع.

السر هو في تغيير الأعمال؛ وذلك بجعل عقلك الباطن يعمل في المشكلة التي واجهت صعوبة في حلها، في الوقت الذي يعمل فيه عقلك الواعي في شيء آخر؛ وبتأجيل مشكلة ما في الوقت الذي تبدأ فيه بالعمل في مشكلة أخرى.

(كارل ساجن) يفعل ذلك. عندما يتورَّط في أحد المشاريع، ينتقل إلى المشروع التالي، ليفسح المجال لعقله الباطن كي يعمل. «عندما تعود ستندهش كثيراً حيث تكتشف أنك قد حللت مشكلتك (في تسع حالات من عشرة) - أو أن عقلك الباطن قد قام بحلها دون أن تعرف أنت نفسك بالأمر.»

وكذلك فعل (إسحاق آزيموف)، وكتب: «عندما أشعر أن هناك صعوبة قادمة، أتحوّل إلى كتاب آخر أكتبه. وعندما أعود إلى المشكلة، يكون عقلي الباطن قد حلها.»

ولكن مرة ثانية: استمر في العمل في شيء ما. احصل على مشروع آخر واعمل فيه.

لا تظن أنه يجب عليك إعطاء عقلك فترة راحة. فأنت غير مضطر لذلك. إنه ليس عضلة تصاب بالإرهاق.

إضافة إلى أن عقلك الباطن لا يعرف أو يهتم إذا ما كان يعمل في مشروع يمكن أن يغيّر العالم أو في حل آخر مشكلة في فيلم بوليسي تافه. فهو يعمل بجهد بصرف النظر عن أي شيء آخر.

هذا أحد الأسباب التي تجعل الأشخاص المشغولين ينجزون الكثير ويستطيعون التعامل مع مشروع آخر - لقد تعلموا أن يركزوا جهودهم على المشاريع الهادفة.

كما تعلموا أن يتركوا جزءاً كبيراً من عملهم يُنجز في الباطن.»

لأن هناك حقيقة ممتازة:

كلما عملت أكثر، عملت أكثر؛

كلما عملت أقل، عملت أقل.

أنت تعلم أن هذا صحيح. أنت تعرف أنك في إحدى عطل نهاية الأسبوع تقوم بعمل قائمة بالأشياء التي عليك إنجازها في المنزل، وفجأة تنشغل وتكتشف أنه كان لديك الكثير من الأشياء التي كان يجب عليك أن تقوم بها وقد تم إنجازها كلها. في عطلة نهاية أسبوع أخرى تجلس على مؤخرتك وتراقب العالم يمضي ولا تفعل شيئاً على الإطلاق.

العمل يولد العمل. الجهد يولد الجهد. الأفكار تولد الأفكار.

بالنتيجة يجب عليك أن تفكر بشيء ما، لذا لماذا لا تفكر بفكرة ما أو مشكلة أو مشروع؟

وإذا لم يأت بعد فترة الحل للمشكلة الأصلية إليك في الوقت الذي تحلق فيه أو تحلب البقرة أو تصعد إلى الحافلة، ابدأ بالعمل من جديد. عندما تفعل ذلك، ربما ترى طرقاً لم تكن موجودة هناك من قبل؛ وأبواباً مغلقة ستُفتح، وعوائق ستذلل؛ سيكون لديك رؤى جديدة و ستشعر بآمال جديدة وترى علاقات وارتباطات وأنظمة واحتمالات جديدة.

وذلك عندما تنجح الفكرة.

واو.

ستقول: «آه، لماذا لم أفكر بذلك من قبل؟»

* * *

14

ضع الفكرة موضع التنفيذ

حتى لو كنت في الطريق الملائم، فإنك ستدهس إذا جلست هناك.

ويل روجرز

نائب الرئيس في وكالة دعاية وإعلان هو «رجل التل». ورجل التَّل هو مدير تنفيذي مشغول بشكل زائف يأتي إلى العمل في التاسعة صباحاً ويجد تلاًّ على مكتبه، ولديه وقت حتى الساعة الخامسة مساء ليجعل ذلك التل جبلاً. ورجل التل البارع سيكون جبله قد اكتمل حتى قبل موعد الغداء.

فرد آلان

عندما اختُطِفْتُ، تصرَّف والديَّ بسرعة خاطفة. لقد أجَّرا غرفتي.

وودي آلان



كما تناقشنا في الفصل السابع، يجب عليك أن تستجمع شجاعتك وتخبر أحداً ما بفكرتك.

فإذا استُقبلت بالضجر والسخرية، فعليك أن تلح.

ولكن ماذا يحدث لو قوبلت فكرتك بالاستحسان والإطراء؟

كان (جورج آد) كاتباً غزير الإنتاج في مستهل هذا القرن. قرأت ذات مرة مقابلة لوالدته أعدَّها رجل لم يكن من المعجبين بأعمال ابنها، وقد كان فظاً لدرجة أنه سألها عن أسلوب (جورج) زاعماً أنه متقلب وبناؤه متذبذب وشخصياته سطحية.

في النهاية، اكتفت السيدة (آد) بذلك وقالت: «آه، أعرف أن الكثير من الناس يمكنهم أن يكتبوا أفضل مما يكتب (جورج)، ولكن (جورج) يكتب.»

«(جورج) يكتب.»

إنها واحدة من أروع الأشياء التي يمكن أن يقولها أي شخص.

بكلمتين بلورت ما الذي يحدث مع العديد من الناس (بما فيهم أنا)، بمعنى: إنهم يحصلون على فكرة، ويخبرون بعض الناس عنها، فيقول الناس كلهم: «واو، ذلك رائع!» ثم ينصرفون إلى شيء آخر ولا يفعلون أي شيء زيادة للفكرة التي أخبروا الناس عنها.

أعتقد أن السبب هو أن : «واو، ذلك رائع!» هو مكافأة كافية. إنها تشعرك بذلك التوهج الدافئ الجميل الذي يأتي من معرفتك بأنك قد أوجدت فكرة جيدة، وأن الجميع يعتقد بأنك بارع.

ولكن إذا لم يحدث شيء آخر بفكرتك، إذا لم تساعد أحداً ما، وإذا لم توفر أو تصلح أو تبتكر شيئاً ما ، وإذا لم تصنع شيئاً أفضل أو تحل مشكلة ما، فما هو نفعها في الواقع؟»

الحقيقة هي: أنه لا يوجد فرق بين {أ} حصولك على فكرة وعدم فعل أي شيء بها، وبين {ب} عدم حصولك على فكرة نهائياً.

لذا إذا لم تخطط لفعل شيء ما بفكرتك بمجرد حصولك عليها، فلا تعمل على إيجاد فكرة من الأصل. إنه مجرد إضاعة للوقت والجهد.

فإما أن {أ} لا تخبر أي شخص عن فكرتك، أو{ب} لا تدع «واو، ذلك رائع!» تكون كافية.

حسناً؟ نوافق؟ إذا كان عندك فكرة، هل تتعهَّد بأن تستجمع شجاعتك مرة ثانية وتأخذ الخطوة التالية ؟ جيد.

حسناً، إليك بعض الأشياء التي يمكن أن تساعدك:

ابدأ الآن

هل سيكون حماسك لفكرتك في الغد أكثر أم أقل ؟ إذن لماذا الانتظار؟

قال (إيمرسون): «لا يُنجز أي شيء عظيم أبداً بدون حماس.» وكلما زاد الحماس أكثر كان ذلك أفضل.

علاوة على ذلك، فإن الانتظار للبدء بعمل أي شيء هو أمر خاطئ دائماً.

ابدأ به الآن. فبمجرد أن تحطم القصور الذاتي وتبدأ بجعله يتدفق، ستبحث الفكرة عن حياة خاصة لها وتبدأ بالدخول إلى مناطق لم تحلم أبداً أنها ستتلاءم معها؛ وتوجِد فرصا، وتفاجئ العوائق وتقفز متجاوزة الاعتراضات و تقهر المنطق.

إذا كنت ستفعل شيئاً، فافعله

إذا لم تلزم نفسك لتجعل فكرتك ناجحة، فربما ستنظر إلى الوراء لأسابيع أو لأشهر من الآن وأنت تقول: «ياه، لو أنني فقط فعلت هذا أو ذاك».

واحدة من أفضل الطرق التي تلزم نفسك فيها هي أن تلزم نقودك. خذ مبلغاً من حساب توفيرك أو اقترض بعض المال من نسيبك، وافتح حساباً جارياً بها باسم فكرتك، واصرف بعضاً منه على شيء تحتاج أن تفعله لتجعل مشروعك يستمر.

ذلك هو الالتزام. والالتزام يوجد العمل.

أعط نفسك موعداً نهائياً، كلما كان أقرب، كان أفضل

إنه شيء مدهش ما يمكنك الحصول عليه مُنجزاً إذا عرفت أن عليك إنجازه.

لقد كان (أديسون) يتنبأ غالباً بأنه سيكتشف شيئاً أو آخر خلال وقت ما. وقال (ف. ر. أبتون)، أحد أقرب زملائه: «لقد كنت أعتقد دائماً أن (أديسون) وضع نفسه في مأزق متعمداً عن طريق إعلان قبل أوانه... بحيث يكون لديه حافز كامل لكي يُخرج نفسه من المأزق.»

لقد اعتدت أن أفعل ذلك طوال الوقت لتطوير الإعلان. «سنحصل على ثلاثة أفكار أخرى»، كنت أقول لشريكي عند الظهيرة، «بعدئذ نأخذ استراحة للغداء.»

بالتأكيد كنا نحصل على ثلاثة أفكار أخرى. فالغداء شيء أساسي.

ضع قائمة بالأشياء التي يجب عليك أن تفعلها إذا كنت تريد أن تنفذ خطتك

إذن افعل كل يوم شيئاً واحداً على الأقل من تلك القائمة. إذا شعرت بأن ما تفعله هو فوق قدرتك على فهمه لأن فكرتك خارج مجال معرفتك، اذهب إلى المكتبة واقرأ عن ذلك المجال. أو اسأل أحداً عنه. أو التحق بدورة تعليمية عنه.

إذا احتجت لرسم، احصل عليه.

إذا احتجت لمحام للحصول على براءة اختراع، اتصل بأحدهم. إن فكرة الأسلاك الشائكة كانت موجودة لسنوات. ولكن (جوزيف غليدن) فعل بها شيئاً ما. في عام 1873 قدّم طلباً من أجل براءة اختراع لتصميم من قطعتين يسمى (رابح) وقد كسب منه الملايين.

إذا كان عليك أن تعدَّ كتيباً توضيحياً، ابدأ بإعداده.

إذا كان عليك أن تتعلم العزف على الغيتار، ضع هذا الكتاب جانباً واتصل بمعلم عزف على الغيتار.

إذا كان عليك أن ... آه، لقد فهمتَ الفكرة.

ولكن تذكر: افعل شيئاً لفكرتك كل يوم. شغِّل حاسوبك أو افتح ملفك أو دفتر ملاحظاتك وافعل شيئاً ما. كل يوم. حتى لو كان لمجرد مراجعة ما فعلته في الأمس، افعل ذلك.

في نهاية الشهر ستُفاجأ بالكَم الذي أنجزته. وفي نهاية السنة ستُصعق بالنتيجة.

«احرق مراكبك»

استخدم طارق بن زياد هذا الأسلوب. لقد كانت تجربة مثيرة لجنوده، كان عليهم إما أن يفتحوا البلاد أو يستشهدوا؛ لم يعد هناك أي أمل بالتراجع أو التقهقر، ولم يكن هناك بدائل، ولم يكن هناك أعذار.

ماذا ستكون أعذاركم إذا فشلتم ؟ أحرقوا المراكب.

ليس لديك نقود كافية ؟ حسناً، اقترض بعض النقود. والآن لم يعد عندك عذر نقص المال لكي تتراجع.

ليس لديك وقت كاف؟ حسناً، احرق ذلك المركب: استيقظ أبكر بساعة أو ساعتين كل صباح واعمل في فكرتك.

ليس لديك علم كاف ؟ حسناً، تعلّم.

«احرق مراكبك.»

إذا واجهت مشكلة في بيع فكرتك لأحد آخر نفذها بنفسك

حاول (توماس آدمز) أن يبيع فكرته لشركة كبرى، وكانت فكرة علكة يستطيع الناس أن يمضغوها. ولكنهم رفضوه. فصنعها وسوقها بنفسه وبدأ صناعة جديدة كلياً. وورث كل من أبنائه الأربعة ثروة.

هل تؤمن حقاً بفكرتك ؟

إذن لماذا تسمح لأشخاص لم يفكروا بها ولم يعملوا عُشر العمل الذي قمت به بأن يضعوا العراقيل أمامها؟

هاجم.

لازم فكرتك

كل شخص عنده قصة عن الحصول على فكرة («أنا لدي هذه الفكرة، أترى؟») لاستثمار أو لاختراع أو لمنتج جديد أو لخدمة جديدة أو لاستخدام جديد لمنتج موجود أو لطريقة جديدة لاستخدام خدمة موجودة أو لطريقة لتوفير المال أو لحدث أو لترقية أو لاكتشاف أو لسيناريو فيلم سينمائي أو لكتاب أو لألعاب منزلية أو لألعاب فيديو أو لفيديو منزلي أو لبرنامج كمبيوتر أو لفرصة شراء عقار أو لبرنامج لتصبح ثرياً بسرعة مثل بيع مطاحن البن المستعملة مع قشر برتقال مطحون كسماد عطري للنباتات الداخلية ولكن، واحسرتاه، لا يفعلون أي شيء بالفكرة ويحصل شخص آخر على كل الفضل ويصنع ثروة منها.

عندي بالتأكيد قصة عن مثل هذا الأمر. في الحقيقة عدد من القصص. وربما أنت أيضاً لديك قصصاً.

إليك قصتين عن فكرتين مشهورتين:

تنبأ (جيمس كلارك ماكسويل) وكوّن بطريقة رياضيّة صيغة انتقال الموجات الراديوية. ولكنه كان عالم رياضيات، ومثل أي عالم رياضيات حقيقي، فبمجرد أن اكتشف الشيء، اعتبر أن عمله قد انتهى.

ربما اكتشف (روبرت هوك) قانون الجاذبية قبل أن يصيغ (نيوتن) قانونه للجاذبية الأرضية، ونظريات الضوء واللون قبل كتاب (نيوتن) عن البصريات. ولكنه لم يتابع أبحاثه في أي من اكتشافاته.

اكتشف (أوتو تيتزلينغ) حمالات الصدر ولكنه لم يأخذ فيها براءة اختراع. أخذها (فيليب دي براسير).

هذه لوحة كان رئيسي الأول (بود بويد) يحتفظ بها على حائطه:



«غالباً»، قال (بود)، «لا يفشل الناس؛ ولكنهم يتوقفون عن المحاولة.»

لا تتوقف. أكمل المسير.

اصنع نسخة من لوحة (بود) وعلقها على حائطك.

أعط نفسك سبباً

كانت فكرة هذا الكتاب عندي منذ ثلاث سنوات مضت. لقد استغرقت كل هذا الوقت لكي أكمله، وفي الغالب أن السبب هو أنني لم أتبع أياً من القواعد التي ذكرتها لك للتو باستثناء آخر قاعدتين- لازمت فكرتي وأعطيت نفسي سبباً.

أنا كاتب بطيء. وبالرغم من أن ذلك لا يظهر، فقد كنت ألغي جملتين من كل ثلاث جمل أكتبها في هذا الكتاب؛ وأعدت كتابة كل جملة احتفظت بها ثلاث مرات وأعدت تزويدها بعلامات الترقيم أربع مرات.

علاوة على ذلك فقد بقيت عدة أشهر لم أكتب خلالها شيئاً.

الأسباب التي جعلتني ألازم فكرتي عديدة: المال والتقدير والكبرياء والعناد والفضول والمتعة والرغبة في المساعدة.

ولكنني على الأغلب لازمتها لأنني كنت أعرف أنها ستعطيني فرصة لأعمل مرة ثانية مع شخص افتقدت العمل معه - إنه رسام هذا الكتاب.

والآن علينا هو وأنا أن نعمل على نشره. وعلينا أن نجد سبباً يحفزنا تماماً كما حفزني الطموح للعمل معه.

وحقيقة أنك تقرؤه الآن يبرهن على أننا نجحنا.

اكتشف سببك.

* * *

المؤلف



كان (جاك فوستر) يعمل في شركة تأمين عدد موظفيها مئة وخمسون موظفاً، وكان يبلغ من العمر ثمانية عشر عاماً، عندما راودته فكرة تحسين دخله الأسبوعي ببيع اليانصيب. خمسون سنتاً مقابل فرصة ربح 27.5 دولارا أمريكياً.

بلغ ربحه في الأسبوع الأول 6 دولارات. وفي الأسبوع الثاني جمع 53 دولارا. عندما علم رئيسه في العمل بذلك، أمره بإعادة النقود ثم فصله.

منذ ذلك الحين و(جاك) يحاول أن يأتي بأفكار لا تتسبب بفصله من العمل، وقد نجح في ذلك معظم الأحيان.

ومن حسن حظه أنه انضم إلى صناعة الإعلان قبل أربعين عاماً ككاتب، وهو يأتي بأفكار منذ ذلك الحين، أفكار لعدد لا حصر له من الشركات مثل كارنيشن، مازدا، سنكسيت، ماتيل، آركو، بنك فيرست انترستيت، آلبرتسونز، أور- آيديا، سوزوكي، دينيز، ستوديوهات يونيفيرسال، راند ماك نالي، وسموكي بير.

خلال السنوات الخمس عشرة التي قضاها (جاك) كمدير تنفيذي مبدع لدى (فوت، كون آند بيلدينغ) في لوس أنجلوس، نمت الشركة لتصبح أكبر وكالة إعلانات على الساحل الغربي. كما أنه مُنح عشرات الجوائز من ضمنها لقب «مبدع العام» من نادي لوس أنجلوس الإبداعي.

ساعد في تدريس دورة متقدمة في الإعلان في جامعة كاليفورنيا الجنوبية والتي رعتها الجمعية الأمريكية لوكالات الإعلان لمدة سبع سنوات، كما ساعد في تعليم صفوف إضافية عن إبداع الإعلان وذلك لمدة ثلاث سنوات في جامعة كاليفورنيا في لوس أنجلوس.

تزوج (جاك) من (نانسي) - (يقول إنها أفضل فكرة حصل عليها)، وذلك منذ 39 عاماً، وهو يعيش في سانتا باربارا.

* * *

الرسام



ولدت في لندن، بريطانيا، وقد كانت تمطر.

بعد خمسة عشر عاماً من دراسة اللاتينية، قررت أن أنضم إلى صناعة الإعلان. أول عمل لي كان كمُمَهَّن (من يتعلم بالاختبار العملي صنعة أو فناً على أيدي عمال بارعين)، وذلك في وكالة إعلانات توكي (غراهام وغيلز). قمت بتغيير أواني الماء للرسامين. (كانوا يرسمون النماذج بواسطة الألوان المائية في تلك الأيام)، وكنت أعد لهم الشاي. كان ذلك قبل (الماجيك ماركر). وحتى قبل اللاصق المطاطي - أنا بهذا القِدم.

كانت تمطر. كانت دائماً تمطر، وكنت أشاهد برنامجي المفضل في ذلك الوقت (77 سن سيت ستريب). قلت: «آه، شمس، أشجار نخيل، نساء».

والدي أعطاني ثمن تذكرة ذهاب فقط.

التقيت (جاك فوستر) قبل 30 عاماً في وكالة (إيرورن ويزي) للإعلان، في لوس أنجلوس. ثم مرة ثانية في (فوت، كون آند بيلدنغ).

عملنا معاً لمدة 17 عاماً تقريباً. لقد أمضينا أوقاتاً رائعة معاً.

وقد أمضينا أروعها في إنجاز هذا الكتاب.